frutos
de nuestra tierra

ENERO • 2006

I N D I C E

Artículo Especial
To-Ricos pionera empresa avícola, mantiene su liderato y continúa su evolucion a 50 años de su fundacion

Acuicultura del Camaron de Agua Dulce en Puerto Rico

Primer año sin rumbo y sin ideas en agricultura

El Deporte Gallístico en Puerto Rico

Interés por el status de enfermedades infecciosas transmitidas por la garrapata en las vaquerías de Puerto Rico

Alimente Correctamente la Vaca Lechera
Factores que favorecen la producción de la vaca lechera

Comentarios sobre lecciones que podemos aprender del caso de la industria de pollos parrilleros

¿Estamos al otro lado en la crisis de la industria de los pollos?

Exportación de Productos Agrícolas; **¿Panacea o Imposibilidad?**

Sucesos y comentarios sobre el mercadeo de los productos agrícolas

Se Expresan los Agricultores...

HABLANDO CON LOS JEFES DE AGENCIA DE NUESTRO DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA

Oficina Reglamentación Industria Lechera

RECLAMO DE LOS CAFICULTORES

Compartiendo con NUESTRA GENTE

En toda la Isla **Tu Asociación** con el agricultor.

Chiquiagrícola

Orgullosos de Compartir con NUESTRA GENTE

Necesaria la planta de elaboración de farináceos

Desarrollo de capacidades para hacer su propio mercadeo y coordinación de contacto con compradores de los productos para beneficio de empresas agrícolas de Puerto Rico

PRODUCTORES DE CITRICOS DE LA MONTAÑA INCORPORADO

En la lucha por los que con sus manos hacen brotar los frutos de nuestra tierra" - Alejandro

Asociación de agricultores de Puerto Rico
Puerto Rico Farm Bureau
Cond San Martín, 1605 Ave. Ponce de León
Suite 405, San Juan, Puerto Rico 00909-1895
Tel.: 787-721-5970 • Fax.: 787-724-6932
juan@agricultorpr.org

NON PROFIT ORG
US POSTAGE
PAID
PERMIT NO 3014
SAN JUAN PR

TOTAL

DairyFeed

By Mill Agro Fibers, Inc.

Desarrollo de *Total*®

Total® es una ración donde se mezcla forraje de alta calidad y concentrado en proporciones adecuadas para proveer una dieta balanceada. ***Total***® ofrece consistencia en la alimentación y el uso de fibra efectiva. Estos proveen los nutrientes que la vaca necesita para maximizar su consumo y producción de leche.

Los ganaderos que utilizan ***Total***® han logrado un incremento sustancial en la producción de leche y la salud de sus vacas. Son ganaderos que han dado un paso adelante en la alimentación de sus vacas ya que **Total**® es su futuro.

MILL AGRO FIBERS, INC.
Carr. #2 Km. 70.5 Bo. Santana
Arecibo, Puerto Rico

Para Asistencia Técnica
787-641-5175
1-800-981-5122

Programa Alimentación **TOTAL**®

La alimentación es el pilar fundamental de las producciones pecuarias. La deficiencia en la alimentación de la vaca lechera constituye el mayor problema del productor de leche en P. R., ya que afecta tanto la salud y la productividad de los animales como la salud financiera del ganadero.

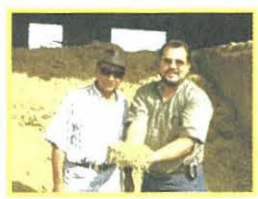
Personal de Mill Agro Fibers, Inc. en coordinación con recursos técnicos de Centralys de Francia, han evaluado las reducciones en la eficiencia y productividad del hato lechero en P. R. comparado con hatos del exterior bajo condiciones genéticas similares.

Ganaderos en Programa **TOTAL**®

Gustavo Toledo

Pedro A. Toledo

Agro. Luis A. "Tata" Cordero



Don Luis René Delgado
David González, MAF

Agro. Roberto Toledo

Agro. Jorge Lucena, Hijo

TOTAL®

Complemento **TOTAL**®
Texturizado

DIRECTORIO
JUNTA DE DIRECTORES
ASOCIACION DE AGRICULTORES
DE PUERTO RICO
2005-2007

AGRO. JUAN A. SANTIAGO
PRESIDENTE

RAMON GONZALEZ BEIRO
PAS. PRESIDENTE

CARMELOCRESPO
1ER VICEPRES.

JUAN DE LA VEGA
2DO VICEPRES.

GILBERTO SOTOMAYOR
3ER VICEPRES.

AGRO. JUAN A. REYES JR.
SECRETARIO

AGRO. JEROME O'NEILL
TESORERO

LUCAS P. VALDIVIESO
HONORARIO

JUAN E. "KIKE" LOPEZ
HONORARIO

FRANCISCO ROVIRA
HONORARIO

JOSE QUIÑONES
ACUMULACION

DR. LUIS RAMOS SANTIAGO
ACUMULACION

KRYS RODRIGUEZ
ACUMULACION

CARMEN RULLAN
SECTOR DE CAFE

AGRO. ANIBAL AROCHO
SECTOR ORNAMENTALES

AGRO. LUIS A. "TATA" CORDERO
SECTOR LECHE

BIENVENIDO MARRERO
SECTOR APICOLA

LCDO. JUAN PONCE
SECTOR CARNE RES

AGRO. ALBERTO RODRIGUEZ
REGION COSTA SUR

CARLOS RODRIGUEZ
REGION CENTROOESTE

JOSE A. AULET
REGION COSTA NORTE

FELIX J. VILLAFANE
REGION SURESTE

AMILCAR E. RODRIGUEZ
REGION CENTRAL

AGRO. GABRIEL CORDERO
REGION NORESTE

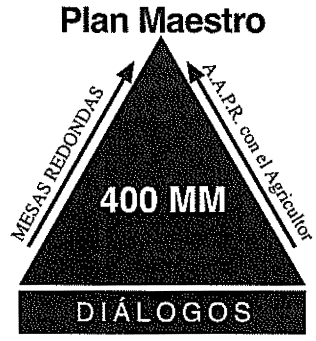
AGRO. DAMIAN RIVERA
CORPORACIONES

Agro. Juan A. Santiago

¿Comunicación?

¿Existe espacio para nuestro triángulo?

Plan Maestro



E D I T O R I A L

Comida para el pensamiento y el alma...

Fe, definitivamente los agricultores de esta bendita isla tenemos que tener una fe inmensa en nuestro Dios , para que se cumpla su voluntad y podamos seguir existiendo como agricultores, labrando la tierra y criando animales que nos produzcan los mas frescos y saludables alimentos que nos puedan garantizar algunos dí as de vida en caso de un desastre natural, es cuestión de seguridad nacional.

La rueda esta inventada, la economí a estadounidense, la mas fuerte del mundo, esta basada en la agricultura y es esta la que le ha permitido convertirse la primer potencia mundial, si , la capacidad para producir y almacenar alimentos y no su cantidad de armas nucleares, el tamañ o de sus ejé rcitos o las armas tecnológicas, simplemente la comida producida por miles de agricultores los que tambié n son los mas subsidiados del mundo.

Comenzando este añ o 2006 e insistiendo en nuestro mensaje de Paz quiero compartir con ustedes ciertas inquietudes, preguntas y necesidades a las que me he enfrentado durante el pasado añ o y que requieren respuestas urgentes de los que le servimos a los agricultores y al paí s entero. Al que le caiga el sallo que se lo ponga .

¿Existe un plan de trabajo y desarrollo agrí cola detallado por sector a corto, mediano y largo plazo? ¿Tenemos un norte definido con prioridades y objetivos para perpetuar e incrementar la producción agrí cola a unos niveles razonables que nos permitan garantizarle a la población abastos de alimentos en caso de una catástrofe natural o un acto de terrorismo?

¿Deberí amos cumplir con la ley 5 y el plan de reorganización 1 de 1994? ¿Será necesaria la contracción gubernamental? ¿ Esta unido el equipo de la sombrilla ? ¿Están en contacto con los agricultores a los que le sirven y los que le dan razón de ser a sus empleos ? ¿Deberá seguirse en el D.A. el ejemplo de Pridco ? ¿Se deben redirigir los recursos humanos del D.A. a la agro-empresa ? ¿Cual es la relación, empleados del D.A. vs agricultores bonafides ? ¿Como compara esta relación con la de los estados con mayor producción de los E.U.A. ? ¿Operan eficiente y eficazmente algunos programas de ASDA los cuales le cuestan al contribuyente mas de tres veces lo que le costarí an si fueran contratados privadamente ? ¿Esta cumpliendo ASDA con su Misión y su Visión ? ¿Esta funcionando el programa de apoyo al de aquí al agricultor ? ¿Ha funcionado el concepto de la marca de Paí s ? ¿Tiene esta la cantidad y la calidad necesaria para satisfacer la demanda del producto y proteger el espacio del mercado ?

¿Cuantos agricultores se han beneficiado del programa de la llave para tu agro-empresa? ¿Cuantos agricultores se han adiestrado para entrar al programa ? ¿Esta recibiendo el apoyo ejecutivo y legislativo el proyecto para perpetuar el programa de infraestructura y drenaje dotándolo con una asignación de 25 millones anuales ? ¿Es mas importante salvar la estructura burocrática del D.A. o darle prioridad a salvar la producción agrí cola ? **¿ Despiertan las "iniciativas" gubernamentales el interés de inversionistas y agro-industriales de invertir capital privado en el sector agrícola ?** ¿Tiene la capacidad este sector de crear empleos de manera rápida el las zonas más deprimidas económicamente y de mayor desempleo ? ¿Hay insatisfacción en la montañ a ? ¿Están consientes el ejecutivo y el legislativo del poder electoral del sector agrí cola de la montañ a, del valor cultural, del valor social, del peligro de migración al área metropolitana y los costos de esto al contribuyente ? ¿Estarán nuestros lí deres ajenos a la verdad, mal informados, ignorantes de la realidad del campo y de acuerdo con la extinción de la agricultura ? ¿Cual es la polí tica publica con respecto al "sales tax" sobre productos frescos ? ¿Se ha cumplido cabalmente con la Ley 118 (pareo de inversiones : $15 millones) ? ¿Como se protegen mejor los terrenos con potencial agrí cola? a) Plan de uso de terrenos. b) Reservas agrí colas en terrenos privados . c) Reservas agrí colas en terrenos públicos. d) Haciendo la Agricultura un negocio viable. *nota (la industria lechera preserva en uso intensivo agrí cola alrededor de 100 mil cuerdas, compite de tu a tu produciendo leche fresca grado A a un mejor costo para el consumidor y necesita completar sus planes de desarrollo) ¿Son adecuados los canales de comunicación D.A. con los agricultores e agro-industriales ? ¿ Han sido exitosos los núcleos de producción y por que ? ¿En que fase se encuentran los núcleos como : Yuca Linda, Hortalizas, Gandules, Farináceos, Cí tricas, Carne de res, Huevos, ect....? ¿Existe un plan puetrorriqueñ o que poscicione a los agricultores a enfrentarse al CAFTA ? ¿Esta siendo FIDA utilizado a capacidad total y cumpliendo con la misión y la visión con la cual fue creado ? ¿Cual es el plan para corregí r el dé ficit estructural de ASDA? ¿Cual seria un presupuesto real y balanceado para el D.A. y su sombrilla (AT, CDR,ASDA, CSA) ? ¿Si se obtiene el pré stamo solicitado de 70 millones al BGF para poner al dí a las deudas corrientes y no se hacen las medidas correctivas para contener los gastos a cuanto ascenderí a el nuevo dé ficit a junio 30, 2006 ? ¿Cuales son las medidas para reducir gastos? ¿Es justo el que los agricultores no hallan recibido el dinero que les debe el D.A. por concepto de del adelanto que estos le hicieron a los trabajadores agrí colas del programa de salario suplementario ? ¿Es justo el recorte de horas de este programa que hace justicia social al trabajador agrí cola y estimula el empleo y desarrollo económico? ¿Están siendo utilizados estos dineros asignados por resolución conjunta para lo que fueron asignados o para pagar nómina y otros gastos no autorizados por la legislatura ? ¿Será necesario un consejo asesor agrí cola ? ¿Están siguiendo los lí deres polí ticos lo ofrecido al pueblo en sus respectivas plataformas agrí colas ? ¿Se podrí a corregir el dé ficit, conseguir un presupuesto real y desarrollar alternativas de desarrollo a la misma vez ? ¿Es justo que se le achaque el dé ficit de ASDA a los agricultores y por ende se le reduzcan o se le eliminen los servicios o incentivos o se le debe adjudicar la responsabilidad a los administradores gubernamentales ? ¿Si la situación económica no se a resuelto, por que se restituyeron los salarios de los administradores mientras estos piensan en despidos de empleados de menor jerarquí a ? ¿Cuantos contratos de asesores externos tiene la sombrilla y cuanto cobran ? ¿Por que no tuvo é xito el programa Cumbre de la montañ a para el recogido de café ? ¿Realmente recogieron los reclusos el 30% de la cosecha ? ¿A cuanto ascendió la cosecha de arábigo este añ o ? ¿De las 92,000 cuerdas de terreno que posee la Autoridad de tierras , cuantas están arrendadas ? ¿Que porciento de estas tierras de la A.T están protegidas como reservas agrí colas ? ¿Cual es el futuro de CDR ? ¿Esta haciendo la CSA su trabajo ? ¿La Autoridad de tierras esta cumpliendo con su propósito ? ¿Como le ha servido la inversión de 300,000 de parte de FIDA en el edificio de procesamiento de alimentos a los agricultores ? ¿Cual ha sido el rendimiento efectivo de las inversiones de FIDA ? ¿Se planifico la producción de semilla de gandul para sembrar las cientos cuerdas necesarias que produzcan la materia prima que permita operar eficientemente la planta de granos ? ¿Existe potencial en el sector de pequeñ os rumiantes ? ¿Cuales fueron los hallazgos del comité que evaluó los Núcleos de producción ? ¿Cuales son las recomendaciones del comité ? Despué s de haberlo anunciado con bombos y platillos en múltiples ocasiones, ¿Cuanto café se le ha vendido a las fuerzas armadas ? ¿Participan todos los Caficultores de este núcleo como se les ofreció ? Se me acabaron los **signos de interrogación** pero hay muchí simas mas preguntas que se hacen los agricultores las cuales estaremos compartiendo con todos próximamente.

Como presidente de la Asociación de Agricultores de Puerto Rico mi pregunta es : ¿Existe algún puertorriqueñ o que hoce pensar que agricultores puertorriqueñ os puedan ir a otro paí s a producir en fincas ajenas ?

Se que la lectura es pesada, pero a quien mas le pesa es al agricultor que de día a día y de sol a sol suda la patria! A ellos les digo, Tengan FE ! Que Dios nos bendiga a todos y que se haga su voluntad!

To-Ricos, pionera empresa avícola, mantiene su liderato y continúa su evolucion a 50 años de su fundacion

To-Ricos
Fresco sabor nuestro

La historia de To-Ricos comienza con la figura visionaria de Stanley Lloyd Miller, un misionero menonita que llegó a Puerto Rico un 24 de agosto de 1945 y desarrolló la primera vaquería con refrigeración y sistema de ordeño moderno, además del concepto de inseminación artificial para mejorar la crianza del ganado. Fue además la persona que inició en la Isla la producción moderna de huevos de mesa y los famosos pollos parrilleros. En el año 1956 Stanley Miller funda la primera planta procesadora de pollos a nivel industrial en el Barrio Asomante de Aibonito, con la colaboración de Joaquín Rodríguez, quien sería más adelante su presidente. En sus orígenes la planta se llamó Torrecillas Poultry Products, y en corto tiempo se convirtió en una de las más importantes empresas del país.

En nuestros comienzos se procesaban un total de 1,000 pollos por hora, produciendo alrededor de 500,000 libras de pollo en ese primer año.

En 1965, ya bajo el nombre de To-Ricos, la empresa fue vendida a Nebraska Consolidated Mills, una de las compañías de ConAgra, Inc. Bajo la nueva administración, To-Ricos revolucionó el mercado local y reformó viejos hábitos, ofreciéndole a la ama de casa puertorriqueña el pollo listo para cocinar, proceso muy distante del criar pollos en los patios, matarlos, desplumarlos, limpiarlos y trozarlos. Amén de economizar tiempo y molestias, el pollo fresco To-Ricos procesado le garantizó a la familia la más alta calidad y frescura.

Hoy, su compromiso sigue tan firme como el primer día: continuar brindando el mejor producto, con excelencia en su calidad y con la garantía de un Proceso de Mejoramiento de la Calidad a todos los niveles de la empresa, filosofía que ha sido inculcada en todos sus empleados.

De hecho, recientemente To-Ricos dio a conocer su inversión privada de $8.7mm en la adquisición de equipos de la más avanzada tecnología, mejoras a la planta y la compra de un molino de alimentos en su empeño por mantener su liderato y su compromiso de calidad con el consumidor puertorriqueño.

Entre las mejoras se incluye el reemplazo de cinco equipos del proceso de producción -en el que se destaca un nuevo sistema para lavar las jaulas de las fincas-, y la construcción de una nueva área para adobo y almacenaje, con el objetivo de mantener los más altos estándares de higiene, tanto en el proceso de transportación, como en el de preparación de las piezas de pollo para el consumo.

Casi $1.8mm se han invertido en dos máquinas de sellado al vacío que "... permitirán al consumidor mantener el pollo más fresco por más tiempo, una mejor apariencia de nuestro producto y ayudarán a mantener las neveras más limpias por impedir el goteo de empaques mal sellados", según señala Héctor Mattei-Calvo, presidente de To-Ricos.

Por otro lado, para garantizar la calidad del producto en finca y alcanzar mejores conversiones, la empresa ha adquirido un nuevo molino para procesar el alimento de los pollos, exclusivamente para To-Ricos.

"Esta inversión nos asegura un suministro permanente y fresco del alimento que damos a nuestros pollos, y nos hace más eficientes y seguros de la calidad de nuestro productos", indicó Mattei.

El pasado año To-Ricos procesó 25 millones de pollos, para un total de 75 millones de libras y en la actualidad la empresa mantiene un 65% del mercado de pollo fresco en la Isla. Ahora, todos estos elementos no podrían conjugarse en una empresa exitosa sin el recurso humano, y lo mejor de To-Ricos es su gente. A través de su larga historia de logros To-Ricos ha contado con empleados de primera calidad, responsables en gran medida por el éxito de la empresa. Cabe destacar al grupo ejecutivo que dirige y sostiene una operación que genera 450 empleos directos y sobre 2,250 empleos indirectos, más los 30 entregadores encargados de llevar el producto a los clientes diariamente, lo cual hace de la empresa una importante para la economía de toda la zona central. Ellos son: Héctor Mattei-Calvo, presidente de To-Ricos; Rafael Ramírez, gerente de ventas y mercadeo; Lisaura Colón, gerente de contabilidad; Pedro del Valle, gerente de planta; agrónomo Héctor Zayas, gerente de operaciones de campo; Tammy Meléndez, gerente de recursos humanos; Miguel Feijó, gerente de molinos; Roxana Sánchez, gerente de control de calidad; y Lisaura Cruz, asistente administrativa.

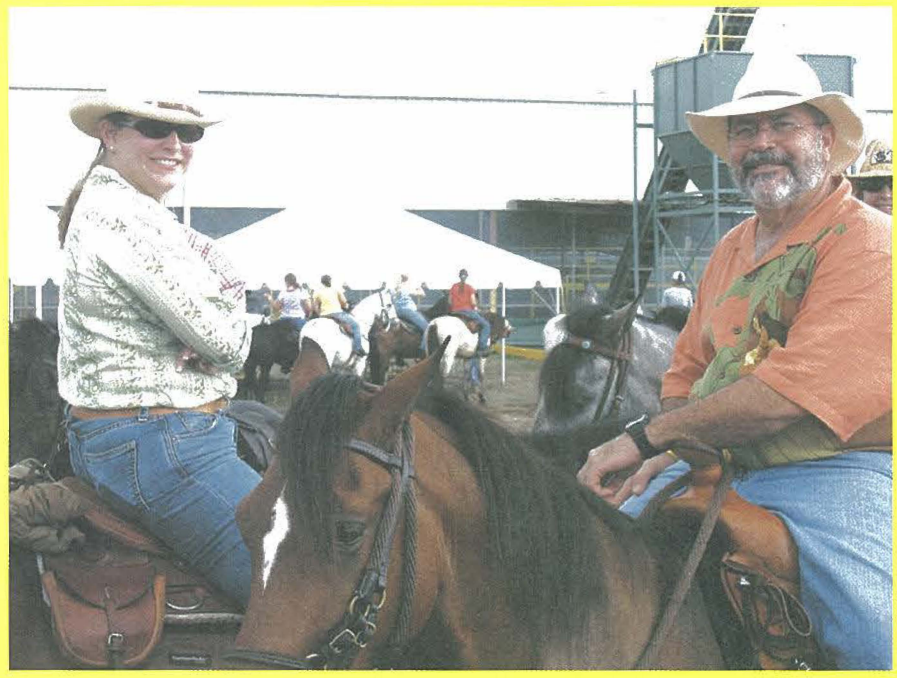
A este extraordinario grupo de profesionales, se le añaden todos y cada uno de los empleados de la empresa, así como los 65 avicultores que proveen la materia prima de su producción. Con ellos se trabaja mano a mano en la crianza y cuido de los pollos en sus fincas, localizadas en Naranjito, Comerío, Caguas, Coamo, Barranquitas y Aibonito. To-Ricos además les proporciona el asesoramiento técnico de los agrónomos de la empresa, así como talleres, seminarios y una importante actividad de reconocimiento anual al continuo esfuerzo y crecimiento de los avicultores.

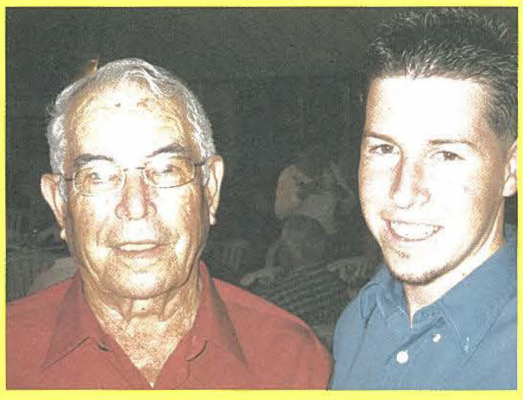
El compromiso de To-Ricos trasciende los límites de la empresa para cumplir con su responsabilidad social como buen ciudadano corporativo. Por cuatro años consecutivos –la única empresa en lograrlo-, To-Ricos ha sido galardonada como Industria Ambiental del Año por la Junta de Calidad Ambiental por la implantación de un continuo y consistente programa ambiental en el que participan todos los empleados de la empresa. De igual modo, la compañía trabaja con la Escuela de la Comunidad S.U. La Plata, bajo el programa Adopte una Escuela, y auspicia infinidad de eventos culturales, deportivos y cívicos en Aibonito.

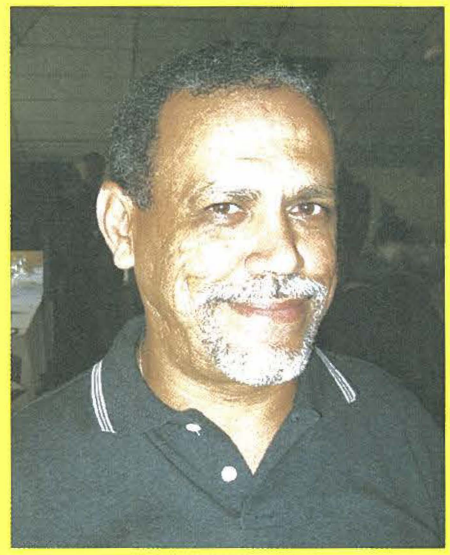
A tono con su credo, To-Ricos opera bajo unos criterios de excelencia muy específicos: la compañía opera manteniendo la ética moral y leyes vigentes en su comunidad; mantiene su compromiso de emplear y desarrollar las mejores personas, lo cual crea un proceso que influye positivamente en la toma de decisiones, promueve la innovación y desarrolla sus recursos humanos; se interesa por las necesidades de cambio del mundo comercial y utiliza un proceso formal de planificación para anticipar sus necesidades; se esmera por proveer un lugar de trabajo seguro; y actúa responsablemente con su medio ambiente.

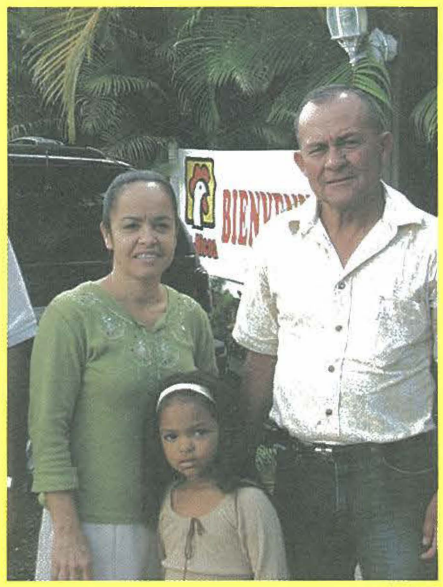
En este, su 50 aniversario, To-Ricos se encamina al futuro examinando e incorporando nueva tecnología que continúe contribuyendo al rápido crecimiento de la industria; y trabaja con esmero para seguir siendo el líder de la Industria Avícola y continuar ofreciendo un producto de incuestionable calidad para satisfacer las exigencias del paladar boricua.

La Gran Familia de To-Ricos







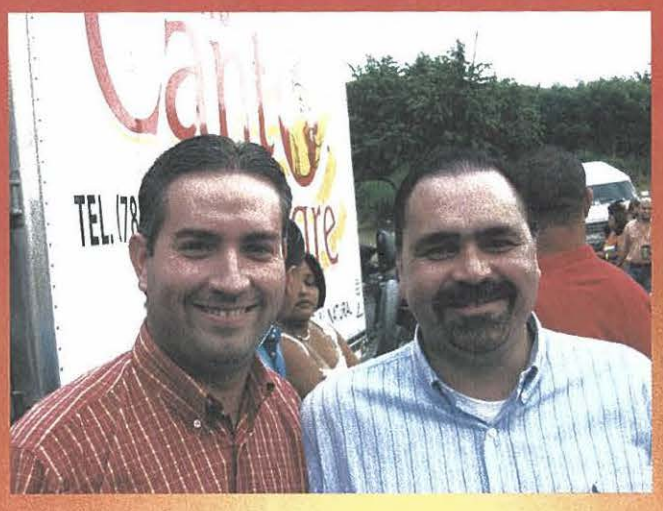


¡Los que más saben de pollos!

To-Ricos

Fresco sabor nuestro

Exitosa y concurrida Mesa Redonda del sector avícola gracias a la colaboración de Pollos Canto Alegre y Pollos Picú



Impresionante desarrollo de empresa agroindustrial netamente puertorriqueña

Por Norma Colón Daleccio, APR*

Las historias de éxito, principalmente cuando son de aquí, de Puerto Rico, y cuando éstas promueven el desarrollo agrícola a nivel industrial, hay que contarlas. Muchos de los lectores de "Los frutos de nuestra tierra" ya conocen algo de la trayectoria de Productos Avícolas del Sur, Inc. (PAS), sin embargo, siempre hay algo nuevo que se puede decir.

PAS, como empresa, se fundó en febrero de 2003 como una iniciativa del desarrollador aiboniteño, Ing. Fernando Echegaray Daleccio. Su propósito fue el de adquirir las facilidades de la antigüa PAPRI en el Barrio Aguirre de Salinas, que esta siendo subastada por el Banco Santander Puerto Rico. PAPRI, como negocio, había operado por un corto tiempo una facilidad de proceso de pollo fresco del país y estas facilidades tenían el potencial de ser rehabilitadas. El Ing. Echegaray tuvo la visión y se dio a la tarea de rescatar esta industria.

El 28 de junio de ese mismo año y con el respaldo económico del Westernbank, el Ing. Echegaray adquirió los activos en subasta que incluyeron una planta de proceso, una incubadora, un área de cafetería y tiendita y dos fincas adyacentes donde ubican las facilidades.

Luego de estar durante seis meses organizando al grupo de trabajo y escogiendo un nombre para crear una marca que fuera mercadeable como pollo fresco del país, comenzó la operación del negocio el 31 de diciembre de 2003, saliendo la marca ***Pollos Canto Alegre***™ al mercado por primera vez el 2 de enero de 2004.

El desarrollo de PAS como empresa agroindustrial y avícola es impresionante. En tan solo dos años hemos logrado posicionarnos como una marca de preferencia para el exigente consumidor puertorriqueño, hemos podido devolver el orgullo a nuestros avicultores y nos hemos convertido en un patrono de gran importancia en la zona sur-central de la Isla. Actualmente PAS procesa más de 65,000 pollos diariamente en la planta de proceso en Aguirre, emplea a 464 asociados y tiene bajo contrato a 117 avicultores y a 35 entregadores.

Adquisición de los activos de Empresas PICÚ

Un paso importante en el desarrollo del negocio lo dio el Ing. Echegaray al adquirir el 29 de octubre de 2004 los activos de Empresas Picú, mediante pública subasta celebrada en el Tribunal Federal de Quiebras. Estos activos incluyeron una planta de proceso de pollo fresco del país y una incubadora en Coamo y un molino de alimentos en Guánica.

La planta de proceso se encuentra actualmente en remodelación total, tanto en su infraestructura como en sus equipos de proceso. Todos los equipos serán reemplazados por nueva maquinaria que deberán estar en Puerto Rico para este próximo verano. Esto se hace posible mediante una importante asignación de fondos del Gobierno de Puerto Rico que se hizo necesaria por ser el Gobierno el propietario de estos equipos y con otras inversiones provenientes de los fondos que aporta el propietario de la empresa.

La incubadora de Coamo, que también fue remodelada totalmente, está operando a su máxima capacidad desde noviembre de 2005. Ya, el 4 de enro de 2006, nacieron los primeros pollitos. Esta incubadora, por tener mayor capacidad de incubación que la de Aguirre, ya está incubando todos los huevos de los pollitos que crían nuestros avicultores y que más adelante se procesan en Aguirre y en Coamo cuando reabra esta planta.

El molino de alimento en Guánica, fue remodelado y está en operación, bajo el nombre de Molinos del Sur, Inc., desde el 8 de marzo de 2005. Ya próximamente estaremos celebrando su primer aniversario.

Planes futuro tenemos muchos, que tal vez en una próxima edición podamos elaborar.

Por lo pronto les decimos que además de estar trabajando arduamente en el desarrollo de estos negocios, hemos invertido un gran esfuerzo por mantenernos alertas y preactivos con el asunto de la gripe aviar. Sobre este tema, que es uno obligado y que se está hablando mucho en Puerto Rico últimamente, podemos también elaborar en una próxima edición.

###

****La autora es vicepresidenta de la Junta de Directores de Productos Avícolas del Sur, Inc. a cargo de relaciones públicas, publicidad y mercadeo. Pertenece al exclusivo grupo de asesores del Counselor's Academy de la Public Relations Society of America.***

ATENCION AGRICULTORES

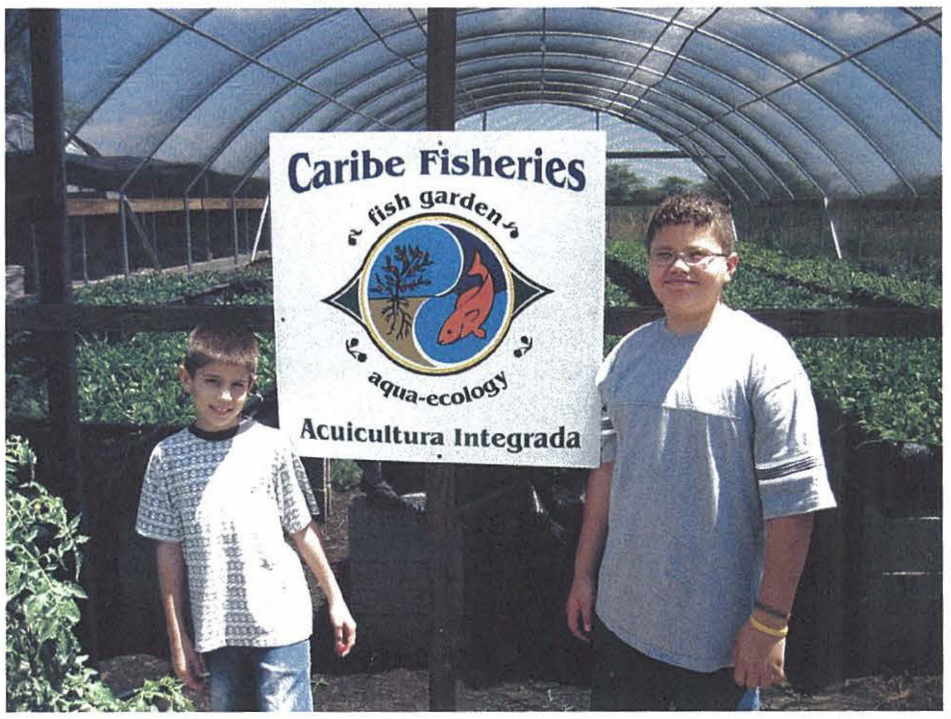
ESCUCHEN EL PROGRAMA "HABLANDO CLARO", EN LA ESTACION WKVM AM, 810 , LOS MIERCOLES (ALTERNADOS), DE 3:00 A 4:30 DE LA TARDE.

EN ESTE PROGRAMA, MODERADO POR EL MONSEÑOR EFRAIN RODRIGUEZ (PADRE EFRAIN) Y CON LA PARTICIPACION DE LA ASOCIACION DE AGRICULTORES, SE DISCUTEN TEMAS DE IMPORTANCIA Y RELEVANCIA PARA LOS SECTORES AGRICOLAS DEL PAIS. TAMBIEN SIRVE COMO MEDIO EDUCATIVO PARA LOS CONSUMIDORES.

SE PUEDEN HACER LLAMADAS AL PROGRAMA A TRAVES DEL TELEFONO 787-751-1019 Y PARTICIPAR LIBREMENTE Y EN VIVO EN PROGRAMA

NO TE LO PIERDAS

Acuicultura del Camarón de Agua Dulce en Puerto Rico



Michael V. McGee, PhD
Caribe Fisheries Inc. Lajas, PR

El camarón de agua dulce Macrobrachium rosenbergii, ha sido cultivado en Puerto Rico por más de 25 años. Desde el año 1984 mientras operaba la finca Sabana Grande Prawn Farm la producción sobrepasaba de 200,000 lb. por año. Cuando esta finca cerró alrededor del año 1991 la producción de camarones de agua dulce quedó a niveles bajos. Desde el año 2000 empezó un nuevo interés en el cultivo de Macrobrachium y hoy en día hay productores comerciales localizados en Canóvanas, Fajardo, Lajas y Lares. Además existen docenas de productores en pequeña escala que cuentan con producción para su propio consumo.

Cultivo

El camarón de agua dulce se siembra en charcas después de su desarrollo en un vivero. Aquí es donde pasan la etapa de larva en tanques de agua salubre y después de 24 – 30 días se convierten en post-larva (pls). En este momento el post larva puede adaptarse al agua dulce. Normalmente se siembran a una densidad alrededor de 24,000 pls por cuerda. En el caso de la producción de juveniles se puede sembrar hasta 90,000 pls por cuerda y luego transferirlos a otras charcas dentro de uno a tres meses de edad para alcanzar la densidad deseada. La baja densidad durante los últimos 4-6 meses de producción es muy importante por que Macrobrachium cuando empieza a madurarse requiere espacio para alcanzar un tamaño grande y si están muy confinados maduran pero dejan de crecer. Charcas comerciales para la producción de Macrobrachium son mayormente de 0.5 hasta 2.0 cuerdas en tamaño. Charcas de menos tamaño también pueden producir camarones pero la cantidad será proporcionalmente menor. Como estimado, una cuerda de agua manejada bien por los asuntos de siembra, alimentación, y calidad de agua puede producir alrededor de 2,000 lb. de camarones por año con un promedio de tamaño de 8-10 por libra.

Siembra

Charcas preparadas para sembrar post-larva deben ser recién llenadas (dos ó tres días antes) con agua limpia aunque puede tener turbidez. Si esta usando agua de un pozo es muy importante dejar que el agua tenga tiempo suficiente para oxigenarse y eliminar el exceso de dióxido de carbono. Deben evitar la introducción de peces y el agua no deben tener un color verde fuerte en este momento. El agua verde contiene fitoplancton y como resultado de su fotosíntesis el pH del agua puede subir más alto que 8.5 y representar un alto riesgo para los post-larva. Los camarones llegan empacados en bolsas plásticas con agua y oxígeno y deben dejar las bolsas flotando mientras la temperatura del agua en la bolsa se ajuste a la de la charca. Los post-larva son pequeños (0.01 -0.05 gramos) y en realidad se pierdan en la charca después de soltarlos. Por eso algunas personas siembran cantidades mayores de post-larva para aprovechar el espacio y luego de dos ó tres meses sacan los camarones juveniles para sembrar en otras charcas a una densidad normal.

Alimentación

Para que los camarones puedan crecer rápido y grandes se requiere que estos tengan alimento adecuado. En principio la biomasa de camarones en la charca es poca y en realidad consiguen una gran parte de su nutrición desde la producción natural de la charca como quiera es importante empezar a alimentar. El alimento que no se come directo por lo menos sirve como un abono para estimular la productividad. Usando una charca de una cuerda sembrada con 24,000 post-larva como ejemplo la siguiente tabla servirá como una guía:

Mes 1	2 lbs..	5 veces la semana
Mes 2	6 lbs..	"
Mes 3	12 lbs.	"

El alimento debe ser regado en una banda por toda la charca. Los camarones no se mueven mucho para buscar el alimento de pellet. Deben evitar tirar alimento en áreas muy profundas (más de 7 pies) ó en áreas de mucho fango blandito donde se puede perder y a los camarones no le gusta habitar en este tipo de ambiente. Aunque la tabla de alimentación es una guía hay otros aspectos importantes para ajustar la cantidad y frecuencia de alimentar. Después del primer mes de crecimiento deben empezar a muestrear los camarones para observar su condición y su tamaño. Las muestras deben ser hechas mensualmente con un chinchorro ó maya adecuado para cautivarlos. Camarones de buena condición tienen la cáscara limpia porque están mudándola frecuentemente mientras crecen. Deben observar la orilla de la charca buscando evidencia de las mudas y también por si hay alimento viejo que no se están comiendo. En este caso la alimentación debe ser reducida. Cuando llegan a los últimos 3 meses de producción la cantidad de alimento está a un nivel que también afecta la calidad de agua. El consumo de alimento por los camarones alza el consumo de oxígeno disuelto en el agua. En días con poco sol ó lluvia fuerte en la tarde, las charcas pueden quedar con menos oxígeno disuelto disponible. Debido a estos factores no se recomienda alimentar bajo estas condiciones de tiempo.

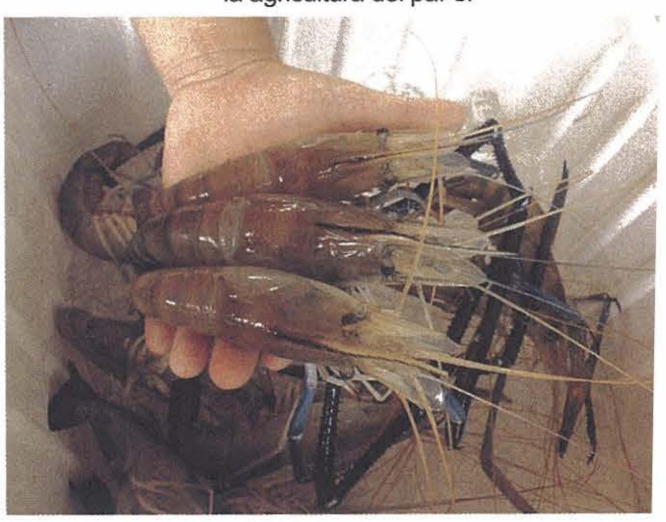
Calidad de Agua

La mayor parte del agua dulce en Puerto Rico es adecuada para la producción de Macrobrachium. Los factores ambientales más importantes de controlar durante el ciclo de producción son el pH, oxígeno disuelto, exceso de algas filamentosas, fitoplancton o plantas acuáticas.

El pH del agua en charcas para camarones de agua dulce puede cambiar a diario entre (6.5 a 8.5) sin causar ningún problema. Como resultado de fotosíntesis intensa durante días muy soleados, el pH puede alcanzar un nivel de 9.0 ó más. Esto puede causar estrés ó mortalidad a los camarones. Esta condición resulta por exceso de fitoplancton en el agua e indirectamente por un exceso de nitrógeno o fosfato que son los nutrientes que principalmente estimulan su crecimiento. Si esta condición ocurre se puede controlar naturalmente haciendo lodo en el agua ó cambiando rápido el agua de la charca. También debe dejar de alimentar. Hay otros tratamientos pero en realidad este problema no es tan común que requiera tanto enfoque en este artículo.

Cosecha

En charcas de producción sembradas a densidades normales los camarones de agua dulce empiezan a alcanzar el tamaño de venta luego de 6 meses. Una característica importante de este camarón es que no todos crecen por igual. Los machos crecen más grandes que las hembras y solamente parte de la población logran el tamaño de venta en cualquier momento. Normalmente se puede comenzar cosechas parciales a los 6 meses sacando los más grandes y así los pequeños siguen creciendo. Depende de la necesidad de la charca puede ser cosechado cada 2 – 3 semanas. Las cosechas más grandes normalmente ocurren durante los meses 7 – 8, hasta que el productor decida vaciar la charca. Para cosechas comerciales se pasa un chinchorro grande arrastrándolo por el piso por toda ó parte de la charca. Cosechas más pequeñas ó muestras se pueden hacer usando un taraya. Cuando la mayoría de los camarones han alcanzado el tamaño de venta ó han sido cosechados, se vací a la charca. Por ejemplo, en una charca de una cuerda cada cosecha debe resultar entre 75 libras hasta 200 libras de camarones dependiendo de la frecuencia y el tamaño del camarón deseado para la venta. Al vaciar la charca se recogen todos y puede ser la cosecha más grande.



Procesar

Al terminar la cosecha de camarones el manejo correcto del producto es muy importante para asegurar la calidad y frescura. Se usa hielo para matar y mantener los camarones bien durante el proceso de clasificar y empaque. Mayormente se vende el camarón entero, por eso requiere ser más cuidadoso con el producto. Luego los camarones son vendidos frescos dentro de 24 hasta 48 horas ó si no, congelados para asegurar la calidad del producto. El camarón de agua dulce es un producto delicado, su textura y sabor se afecta rápido si se queda sin la refrigeración adecuada. A parte de un buen manejo por el productor es importante educar al cliente también sobre el cuidado del producto antes de usarlo.

Mercado

Por su gran tamaño y excelente sabor el camarón de agua dulce es conocido como un producto "gourmet". Existe un buen mercado en los restaurantes de mejor calidad y también ventas al público en general. Cada productor establece su propio precio dependiendo del tamaño del camarón y el mercado, pero mayormente se están vendiendo en un precio que fluctúa entre los $7.00 - $12.00 por libra según tamaño y disponibilidad.

Conclusión

El camarón de agua dulce está establecido como uno de los productos de acuicultura comercial con éxito y buen futuro en Puerto Rico. Tiene también su importancia como una especie que se puede producir en pequeña escala en charcas para consumo propio del productor y su familia. En Puerto Rico están establecidas fuentes de post-larva y alimento para su producción. Hace falta que el Departamento de Agricultura y la Universidad de Puerto Rico realice más esfuerzos por educar a los agrónomos y agricultores a incorporar este cultivo como una parte integral del desarrollo de la agricultura del país.

Pollos Canto Alegre

FRESCURA Y CALIDAD AL NATURAL

Pollos puertorriqueños unidos para fortalecer la industria avícola de Puerto Rico.

Y ahora con Pollos picú

GALARDONADA CON LOS PREMIOS:

Identidad Corporativa, Fomento, 2004 · Industria Rescatada, Fomento, 2004
Excel, Programa Relaciones Públicas, ARPPR, 2004 · Excel, Programa de Prensa y Medios Electrónicos, ARPPR, 2004
Excelencia en Calidad, Asociación de Productos de Puerto Rico, 2005 · Empresa del Año, Asociación de Agricultores de Puerto Rico, 2005

PRODUCTOS AVÍCOLAS DEL SUR, INC. (PAS)

Carr. PR-3 Km. 152.6, Bo. Aguirre, Salinas, PR · P.O. Box 139, Aguirre, PR 00704 Tel. (787) 853-2443 · Fax: (787) 853-2441 · E-Mail: cantoalegre@caribe.net

Primer año sin rumbo y sin ideas en agricultura

Por: Agro. Carlos A Flores Ortega

Luego de un agitado año que comenzó con lo que todos creyeron que era "un gobierno compartido" y resulto ser uno completamente dividido, "en más pedazos que un bizcocho de cumpleaños", nos proponemos hacer un análisis de los primeros doce meses del actual gobierno en el desarrollo de la agricultura en Puerto Rico. Un año completamente atípico e histórico que ha dejado mucha incertidumbre y una buena lección a los puertorriqueños. No todo en la vida se puede mezclar para que funcione.

Un año no es tanto tiempo si consideramos que la mayoría de las actividades agrícolas requieren mucho más que esto para poder desarrollarse. La siembra de plátanos y guineos, la crianza de reses y cerdos, la siembra de café y frutales, siembra de yuca, yautía y muchas otras empresas toman más de un año en desarrollarse y poder rendir frutos e ingresos al agricultor. Mientras más nos tardemos en comenzar, mas tarde será la cosecha y la ganancia. Del mismo modo ocurre en la gestión gubernamental. La mayoría de los programas y servicios que ofrece el Departamento de Agricultura dependen de asignación de recursos y requisitos administrativos que toman tiempo en poder estar listos para que el agricultor se pueda beneficiar.

Desgraciadamente, lo que hemos visto durante el primer año del gobierno de Acevedo-Vilá no ha sido muy alentador. Los primeros truenos que salieron de la nube gris que se ha posado sobre el Departamento de Agricultura, a principios de año, fueron la eliminación de ASDA y su consolidación con el Departamento de Agricultura. Seguido, sonó la trompeta apocalíptica del cierre del programa de maquinaria agrícola. Como si fuera poco, los vientos huracanados que soplaron desde la Fortaleza le llevaban más de $80 millones en recortes a la agencia en su presupuesto anual. Mientras el Secretario de Agricultura buscaba endosos para su confirmación, hacía promesas para pagar todas las deudas que tenía acumulada la agencia con los agricultores. Lo que el Secretario no sabía era que el millonario monto de la deuda superaba los $50 millones y que la Fortaleza no tenía compromiso ni intención alguna de honrar sus promesas.

Algo que sorprendió a muchos, fue que durante el proceso de vistas públicas para defender el presupuesto del Departamento Sombrilla de Agricultura, no se solicitó asignación alguna para el Programa de Infraestructura Agrícola. Tras esta decisión, la agencia no solo paralizó el proceso de inversión tecnológica, sino que está poniendo la agencia en peligro de perder millones de dólares en Fondos Federales por no contar con una política pública que promueva el pareo de fondos en infraestructura. Muchos de estos programas van dirigidos a resolver los problemas de erosión de terrenos y el cambio de beneficiados de café tradicional a beneficiado ecológico. Por otro lado el Secretario de Agricultura, reunió los agrónomos en cada una de las Regiones Agrícolas para impartir instrucciones de suspender la tramitación de todos los programas de incentivos hasta tanto no se tuviera un cuadro claro del presupuesto final con que contaría la agencia para operar. Tampoco se hizo un reclamo para que OGP asignara los $15 millones correspondientes a créditos por inversión que anteriormente se obtenía por medio de créditos contributivos bajo la Ley Núm. 225 de 1 de diciembre de 1995, y que luego de enmendada por la Ley Núm.118 de 21 de mayo de 2004, se obtendrían como incentivos de pareo de inversión en efectivo a través de ASDA. Durante los pasados dos años y para este próximo presupuesto se han asignado tan solo $4.0 millones anuales dejando a los agricultores sin recibir sobre $33.0 millones.

Mientras el Secretario de Agricultura y el Administrador de ASDA endosaban un proyecto de ley, de iniciativa de la Cámara de Representantes para aumentar el salario mínimo del obrero y un aumento al subsidio salarial, el Gobernador sin consultar con nadie, desde Fortaleza lo vetaba. Pero no le bastó negarle el aumento que haría justicia social a la clase más humilde del país sino que también por Orden Ejecutiva, reducía de $56 millones a $44 millones los fondos asignados al programa de subsidio salarial. Esto obligó al Secretario de Agricultura a reducir las horas que tienen derecho a reclamar los agricultores sin oportunidad de discusión. En fin, la agricultura de Puerto Rico recibió tan solo en el primer año de gestión, una reducción sin precedente en el presupuesto de las agencias y en los subsidios al agricultor.

A principio de año se crearon falsas expectativas con la resucitación de la industria de la caña de azúcar en los terrenos del Valle Coloso en Aguada, paralizando así el arrendamiento y utilización de estas tierras por otros agricultores que ya tenían planes para la siembra de farináceo, hortalizas y producción de semillas. Aunque la gran mayoría de los Núcleos de Producción continúan operando, muchos de estos confrontan problemas para establecer sus planes de siembras y mercadeo. Estos confrontan problemas de financiamiento, de infraestructura y de un compromiso serio del gobierno en implantar correctamente la Ley Núm. 238, para que sean los propios núcleos los que definan su destino. En ocasione, la impresión que se tiene es que los núcleos pertenecen al gobierno cuando realmente lo que ordena la ley es que sean los agricultores organizados los que le digan al gobierno lo que quieren para desarrollar sus empresas. De hecho, ya se han radicado las primeras demandas en la Corte Federal para impugnar el proceso que ha tomado el Departamento de Agricultura en la implantación de la Ley Núm. 238, en contra de la libre empresa y por negarle las ayudas e incentivos a agricultores que no han querido unirse a los núcleos de producción. Por su parte, el Programa de Mercadeo de ASDA, ha venido a ocupar el puesto de un gran intermediario, sin trascender mas allá de la compra de productos frescos durante las épocas de abundancia para luego tener que decomisarlos. Tampoco este programa ha podido engranar ni evolucionar en la comercialización de los productos agrícolas junto a los Núcleos de Producción.

Los reclamos desesperados de los agricultores del Valle de Lajas que se sentían sin protección al conocer que el Departamento de Agricultura endosaba un proyecto de Acueductos para extraer agua del canal de riego agrícola para uso urbano, activo la chispa de desconfianza entre los agricultores con el gobierno. Los productores de carne de res impugnaron en los tribunales la subasta para la compra a través de comedores escolares y ASDA. El aumento en el precio del café ocasionó mucho malestar en la industria debido a que su decisión aunque muy necesaria, no cumplió las expectativas de los caficultores. Como si fuera poco, por primera vez, el Programa de Compra-venta de Café se quedaba sin línea de crédito para comprarle el café a los beneficiadores, teniendo que "negociar" la entrega del café con pagos a 15 y 30 día. Este problema ocasionado por gestionar tardíamente la línea de crédito que tradicionalmente se lograba a través del Banco Gubernamental, se resolvió a fanales de la cosecha gracias a gestiones realizadas entre ASDA y en First Bank, para conseguir la susodicha línea de crédito. Otra muestra más de que el gobierno a nivel central no le interesa continuar con el financiamiento de los programas agrícolas.

La Corporación de Desarrollo Rural comenzó este año un estudio sobre la situación de cada proyecto de fincas familiares para identificar aquellos usufructuarios que no están trabajando las fincas obtenidas bajo el Programa de Título VI. La intención es invalidar vía reglamento aquellos contratos de los usufructuarios que no estén cumpliendo con lo acordado en mantener actividad agrícola en estas fincas. Aunque es razonable que la agencia monitoree este acuerdo, la situación que presentan la mayoría de estos pequeños agricultores es que no cuentan con las herramientas para realizar las tareas de preparación de terrenos, instalación de riego, prioridad en los programas de semillas, e infraestructura básica y mercadeo de sus productos. Muchos de estos agricultores tienen que recurrir a buscar trabajo fuera de la finca para poder subsistir ya que la actividad agrícola no cubre sus gastos familiares. Por otro lado, CDR carece de iniciativas que promuevan la organización empresarial haciendo núcleos de productores en estos proyectos. A excepción de los proyectos de producción de pollos parrilleros organizados hace más de cuarenta años, CDR no ha vuelto a repetir esta iniciativa en ninguno de sus proyectos.

Recientemente se concretó el acuerdo CAFTA-RD. Esta iniciativa tiene cimentado su éxito en que los países sean cada vez más competitivos y puedan aumentar sus exportaciones. La República Dominicana ya tiene un plan muy bien estructurado para coordinar con sus agricultores y exportadores el incremento en productos que podrán traer a la isla. Por su parte, también cuentan con cuotas de importación en los renglones agrícolas que constituyen su canasta de alimento primaria y que quieren proteger. Puerto Rico, dormido en los laureles.

Un hecho muy preocupante es que durante este año no se ha recibido de la delegación de la minoría del PPD ni del Ejecutivo, un solo proyecto de ley que tenga trascendencia en beneficio a la agricultura. Algunos de los proyectos de Ley recibidos en la Comisión de Agricultura de la Cámara de Representantes son medidas recicladas que ya se habían colgado en la Asamblea Legislativa anterior. Parece que este sector económico no existe en sus planes de gobierno. Contrasta marcadamente este hecho con los 52 Proyectos de Ley y Resoluciones Conjuntas y Concurrentes que han sido radicadas por la delegación del PNP y que han sido referidas a la Comisión de Agricultura para estudio. Por su parte, el Ejecutivo se ha concentrado en presentar proyectos de ley que aumenten los recaudos del Departamento de Hacienda los cuales han sido muy controversiales y antipáticos. Algunos de estos proyectos pretenden eliminar la exención de arbitrios que actualmente tienen artículos tales como plaguicidas, abonos, equipo agrícola y medicamentos para animales. Estas iniciativas descabelladas han sido derrotadas en la legislatura.

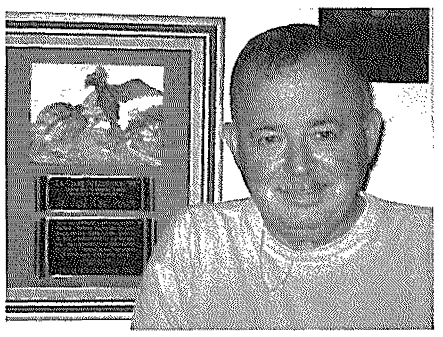
Realmente no hemos escuchado cuál es el plan agrícola que pretende seguir el gobierno ante la situación de crisis económica que vive el país. Situación económica que muy bien conoce el propio gobierno ya que ha sido bajo su administración que se tomaron las decisiones que han quebrado las finanzas de las agencias públicas como la ASDA. No hay un plan agrícola con guías y metas alcanzables. No se sabe hacia donde se dirigen y no hay prioridades. Nadie sabe cuales son los proyectos de iniciativas nuevas. Un agricultor de Las Marías describió la situación con una sola expresión muy sencilla "el Departamento está paralizao". Ante la crisis fiscal las únicas soluciones que se están cuajando son el cierre de programas de servicios, la reducción de incentivos, el despido de empleados combinado con "ventanas" para que algunos empleados se puedan acoger al retiro temprano.

Con este cuadro nada esperanzador ¿qué realmente podemos esperar? Podemos esperar mucho si la agencia asimila los golpes que ha recibido de Fortaleza y establece prioridades de lo que realmente puede desarrollar. Aquí es que se hace necesario un buen plan agrícola. Ante la realidad de recortes presupuestarios tan drásticos, uno va haciendo ajustes y eliminando las áreas de menor importancia basado en sus prioridades. Se hacen ajustes para maximizar los recursos que quedan. Se van cumpliendo aunque sea algunas de las metas y los recursos se distribuyen de manera efectiva hasta lograrlo. Ante la falta de un plan, se comienzan a dar "palos a ciegas" los pocos recursos se diluyen en querer cumplir con muchas cosas, logrando hacer nada.

Durante este próximo año esperamos que la situación mejore. Después de todo, es durante el segundo y tercer año de cada cuatrienio que realmente el gobierno puede demostrar lo tiene planificado y dejar alguna huella. Las buenas ideas no tienen color y benefician a todos. Hay muchas personas comprometidas que si están dando todo su mejor talento para que no se repita la mala administración que se ha heredado. Para todos ellos nuestros respetos y admiración. Para nuestros líderes agrícolas, mucha paciencia y sabiduría. Que este nuevo año se pueda encontrar un rumbo seguro y muchas ideas para nuestra agricultura. Que Dios los bendiga a todos en este nuevo año de esperanza.

El Deporte Gallístico en Puerto Rico

Por: José A. Ponce Abré u, Comisionado de Asuntos Gallí sticos



El origen del deporte de los gallos se remonta aproximadamente a 1400 añ os antes de la era cristiana. Será en China, el Himalaya y la India donde surjan las primeras manifestaciones de este deporte. En el siglo XVI, por ví as de la colonización, llega a la isla de Cuba y ya en el XVII llega a las costas puertorriqueñ as. En nuestra isla, el deporte se oficializó mediante un decreto del gobernador españ ol don Miguel A. Muesas, el cinco de abril de 1770. A partir de ese momento se pueden señ alar claramente tres é pocas: la Época Antigua, que va de 1770 al 1898; la Época Romántica, que comienza con la prohibición en 1898 hasta el 1933; y la Época Moderna, que comienza a partir de ese añ o hasta el 2003. Con el nuevo reglamento de Asuntos Gallí sticos, aprobado en 2003, se sientan las bases para el comienzo de una nueva era.

Para entender plenamente el desarrollo y la importancia del deporte gallí stico en Puerto Rico, es fundamental que conozcamos importantes datos referentes a la segunda y a la tercera de las é pocas mencionadas. Según se ha documentado, el Deporte del Pico y las Espuelas comenzó a practicarse legalmente en nuestra isla para el 1770, pero no será hasta el 1825 que se redacte el primer reglamento de peleas de gallos. Luego del cambio de soberaní a, en el 1899, los norteamericanos prohibieron la práctica del deporte alegando crueldad contra los animales. Este hecho, sin embargo, no evitó que en todo Puerto Rico continuaran efectuándose peleas clandestinas que cambiaban constantemente de lugar para evitar que los presentes fueran sorprendidos por las autoridades. Muchas fueron las batallas legislativas que distinguidos puertorriqueñ os libraron para legalizar el deporte gallí stico, entre ellos el poeta nacional don Luis Llorens Torres y, quien finalmente logró que se aprobara en el 1933 la Ley de Gallos de Puerto Rico, el licenciado Rafael Martí nez Nadal. Más adelante, el 30 de junio de 1954, se firmó la Ley 98, mejor conocida como la Nueva Ley de Gallos de Puerto Rico, en la que se faculta al Secretario de Recreación y Deportes para dirigir, controlar y reglamentar el deporte gallí stico en todas sus manifestaciones.

Por delegación del Secretario, la Oficina de Asuntos Gallí sticos se ocupa de fomentar el deporte y de hacer cumplir la Ley 98 y el Reglamento. Entre las funciones establecidas en la sección 3 de la Ley, esta oficina se ocupa de requerir toda la documentación que exige el Estado para expedir las licencias correspondientes a los diferentes funcionarios involucrados en el deporte : los operadores de galleras, jueces de valla, jueces de inscripción, té cnicos de limpieza y castadores. Supervisa las peleas y el desempeñ o de los funcionarios licenciados. Cuando se produce el incumplimiento de la ley o del reglamento, se formulan querellas que se ventilan en el seno de la Comisión de Asuntos Gallí sticos.

Actualmente, en Puerto Rico existen poco más de 102 galleras, las cuales crean una fuerza laboral, directa e indirecta, de entre 35,000 a 40,000 personas. Los dos eventos más importantes que se celebran en la temporada de gallos son los torneos dedicados a la memoria de dos grandes deportistas : José « Pepí n » Feijoo y Rafael Martí nez Nadal.

Precisamente el elemento cultural presente en nuestro deporte es parte integral de lo que nos define como puertorriqueñ os, tal y como lo manifiestan escritores y músicos que van desde don Manuel Alonso y don Luis Llorens Torres hasta André s Jimé nez, el Jí baro. Nuestro deporte se ha diversificado de tal modo que hoy dí a podemos constatar cómo en las instalaciones de varias galleras del paí s se fomentan actividades culturales, como han sido conciertos de André s Jimé nez, exposiciones de pinturas del artista Wichie Torres, obras de teatro y ferias de artesaní as, entre otras. En el ámbito social, tambié n nuestras instalaciones han promovido la recaudación de fondos para causas bené ficas con la celebración de jugadas especiales a beneficio de organizaciones como SER de Puerto Rico, la Sociedad Americana del Cáncer y otras.

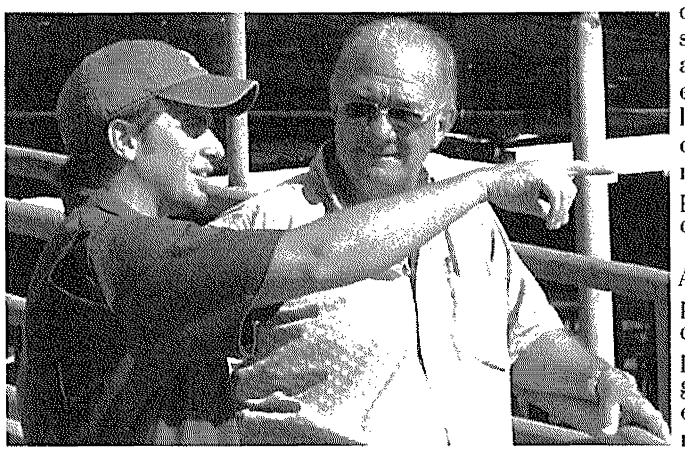
Muchas familias puertorriqueñ as, de todos los niveles socio-económicos, han estado ligadas tradicionalmente al deporte de los gallos de pelea. A travé s de los añ os, niñ os, jóvenes y adultos han cultivado y conservado lo que para ellos ha sido el legado de muchas generaciones, por lo que representa un importante aspecto del patrimonio de nuestra cultura. Nuestro deporte, además, conserva muchos de los valores, muy puertorriqueñ os, de nuestros antepasados, como el de la palabra honesta y cabal de los que apuestan sin que medie ningún documento firmado, sino el compromiso verbal que siempre se cumple. La palabra empeñ ada por dos galleros es suficiente para dar validez a la apuesta , razón justificada para comprender por qué se le conoce como el Deporte de los Caballeros.

Hoy dí a la gran mayorí a de las galleras en nuestro paí s mantiene un ritmo estable o ascendente de crecimiento, lo que nos indica que a pesar de las organizaciones o personas que de alguna manera pretenden atacar o hacerle daño al deporte gallí stico, é ste se mantiene sólido en nuestra sociedad gracias a los miles de puertorriqueñ os que defienden nuestra herencia cultural y nuestro patrimonio nacional.

Interés por el status de enfermedades infecciosas transmitidas por la garrapata en las vaquerías de Puerto Rico

Por: José H. Urdaz-Rodríguez, DVM, MPVM

Hoy en día, enfermedades transmitidas por la garrapata como la anaplasmosis y piroplasmosis bovina así como la población de garrapatas siguen siendo un problema serio en la mayoría de las vaquerías en Puerto Rico. La industria lechera del país está continuamente enfrentando problemas económicos relacionados a estas enfermedades las cuales amenazan la estabilidad de este tan importante sector agrícola del país (25.3% del producto doméstico grueso o GDP de la agricultura, 2002-2003). Las pérdidas económicas más importantes y relacionadas con estas enfermedades incluyen un alto número de muertes en ganado adulto, abortos, bajo rendimiento en crecimiento, reducción en producción de leche y tazas bajas de fertilidad. Se estiman que anualmente se pierden 8 millones de libras de carne y unos 14 millones de cuartillos de leche a causa de estas enfermedades. Por otro lado, la demanda de la leche y sus productos aumenta cada día más como resultado de la alta taza de crecimiento poblacional del país y por tanto es crucial hacer todo esfuerzo disponible para mantener y mejorar el desarrollo continuo y eficiente de la industria lechera nacional. No obstante, es importante señalar que la leche no es afectada por estas enfermedades y por lo tanto la leche fresca producida y distribuida en el país no representa ningún riesgo para la salud de los consumidores.



Anaplasmosis y piroplasmosis bovina son enfermedades causadas por parásitos que invaden los glóbulos rojos de la sangre en la vaca y son transmitidos mayormente por la garrapata, algunas especies de moscas, e instrumentos contaminados con sangre. Entre los síntomas clínicos más observados en las vacas se incluyen la anemia, ictericia, hemoglobinuria y hasta la muerte repentina de un animal que antes se mostraba completamente sano. En ocasiones han ocurrido brotes en donde más de 30 animales han muerto súbitamente en sólo varios días causando grandes pérdidas económicas al ganadero, ya que cada animal adulto puede valorarse en aproximadamente $3,000 dólares. Esto sin contar con la angustia y desesperación que confronta el ganadero al no poder controlar las muertes. Por lo tanto, es muy importante saber aun mas sobre la distribución de estas enfermedades al igual que de la garrapata a nivel de la isla, las cuales no han sido descritas. Esta información es requerida para saber la importancia de la geografía, los manejos practicados en la vaquería u otros factores de riesgo que puedan influir en estas enfermedades. Una vez identificados estos proveerán información sustancial que pueda usarse para prevenir y luego controlar la transmisión de estas enfermedades.

Un estudio epidemiológico ha sido diseñado por el científico veterinario, José H. Urdaz-Rodríguez, DVM, MPVM y estudiante candidato a doctorado en epidemiología del Departamento de Ciencias Clínicas en Animales Mayores en la Universidad de Florida, Colegio de Medicina Veterinaria. El propósito de este estudio es aprender más sobre la anaplasmosis y piroplasmosis bovina en los hatos lecheros en la isla mediante la implementación de nuevas herramientas epidemiológicas. Entre estas se incluye el uso de sistemas informacionales geográficos (GIS, por sus siglas en inglés), el cual se ha convertido en importante herramienta epidemiológica para manejar emergencias en enfermedades infecciosas. El GIS provee a los epidemiólogos con tecnologías digitales para analizar asociaciones entre localización de la vaquería, el ambiente, y la enfermedad. De esta manera se pueden utilizar posición global (GPS) de las vaquerías, mapas digitalizados de carreteras, de cuerpos de agua (como ríos y lagos), de tipos de suelos y de sistemas ecológicos en general. Así se establecerá información más completa sobre la existencia de estas enfermedades y sus posibles factores de transmisión (tanto geográficos como de manejo) en el país. Los resultados obtenidos se utilizarán para crear medidas estratégicas de control que puedan ayudar a reducir la incidencia de estas enfermedades tanto a nivel de la vaquería, como de la industria y del país. En esta investigación participan la Universidad de Florida, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos mediante la rama de Investigación en Agricultura Tropical y Subtropical (TSTAR, por sus siglas en inglés), el Colegio de Médicos Veterinarios de Puerto Rico, el Fondo Fomento de la Industria Lechera de Puerto Rico, y el Colegio de Ciencias Agrícolas de la Universidad de Puerto Rico en el Recinto de Mayagüez.

El estudio general se divide en tres partes principales. La primera parte consiste en utilizar dos análisis de laboratorio comerciales que detectan la anaplasmosis y piroplasmosis. Estos análisis requieren muestras de sangre de las vacas en ordeño de las vaquerías participantes. La segunda parte consiste en determinar las posiciones geográficas mediante el uso de GPS de las vaquerías seleccionadas e identificar los factores de riesgo asociados al manejo de las fincas mediante el uso de un cuestionario. Y la tercera parte consiste en describir la distribución de la garrapata del ganado en Puerto Rico utilizando imágenes de satélites e información de las estaciones meteorológicas, así como la colecta de muestras de garrapatas en el campo y en vaquerías participantes. Este estudio está planificado para realizarse en dos años y se ha empezado en agosto de este año. Hasta ahora se han visitado 30 vaquerías y evaluado aproximadamente 900 animales. A partir de enero del 2006 se visitarán otras 46 vaquerías las cuales completarán el muestreo epidemiológico total calculado que consta de 76 vaquerías en todo Puerto Rico. En este estudio, sólo se requiere la completa cooperación de los ganaderos para así colectar los datos requeridos como son las muestras de sangre, el cuestionario, la posición geográfica de la finca y el muestreo de garrapatas. Una vez finalizado, los resultados finales y las estadísticas serán evaluados y luego utilizados para crear medidas de control que puedan reducir la incidencia de estas enfermedades.

Alimente Correctamente la Vaca Lechera

Por: Agro. Damián Rivera / Mario I. Rosario, MS

La alimentación es el pilar fundamental de las producciones pecuarias. La utilización de alimentos de alta calidad en el sector de la ganadería de leche es de gran importancia ya que determina la rentabilidad y el mejoramiento productivo de los animales. La deficiencia en la alimentación de la vaca lechera constituye el mayor problema del productor de leche en Puerto Rico, ya que afecta tanto la salud y la productividad de los animales como la salud financiera del ganadero. Una ración bien formulada, completa y equilibrada, garantiza el estado de salud de las vacas y optimiza su nivel de producción. Actualmente la producción de leche ha sufrido una merma comparado con otras regiones. Un artículo publicado en el Hoard's Dairyman del 25 de Septiembre de 2005 refleja que Puerto Rico produce significativamente menos leche (39.8 lbs/día) comparado a todos los estados de Estados Unidos (66.5 lbs/día). Esta triste realidad persiste aún cuando el ganadero ha invertido altas sumas de dinero en el mejoramiento genético del hato lechero y mejoras en infraestuctura para controlar el medioambiente.

Durante los pasados cinco años Mill Agro Fibers Inc., en coordinación con recursos técnicos de Centralys de Francia, nos hemos dado a la tarea de evaluar las razones asociadas a la reducción en la eficiencia y productividad del hato lechero en Puerto Rico cuando se compara con hatos del exterior bajo condiciones genéticas similares. A continuación numeramos algunos de los problemas más comunes que afectan el sector de la ganadería de leche en Puerto Rico:

- Suplementación excesiva de granos de un solo pienso
  - Causan trastornos digestivos
  - Acidosis ruminal
  - Incidencia de laminitis
  - Alteración de la microflora ruminal
  - Problemas reproductivos por aumento de peso indeseado afectando el índice de condición corporal
- Forrajes de muy baja calidad
  - Alto contenido de carbohidratos estructurales
  - Como resultado disminuye su digestibilidad, calidad y producción de leche
  - Presentan un bajo contenido de energía la cual es indispensable para la producción
  - Aumento en el consumo de fibra de baja calidad y efectividad
  - Ocupan espacio en el rumen el cual puede ser utilizado por fuentes de forrajes de alta calidad y alimentos con alta densidad de nutrientes.
  - En ocaciones contaminados con hongos y otros microorganismos que disminuyen su durabilidad y calidad

Al revisar las prácticas de alimentación en el campo encontramos al ganadero alimentando sus vacas desmedidamente, disminuyendo la alimentación fuera de la sala de ordeño y motivando el aumento en consumo durante el ordeño. Además ofreciendo forraje de baja calidad obligando la vaca a utilizar parte de la energía proveniente del concentrado para subsanar su balance energético negativo. Como consecuencia sufren de problemas tales como disturbios digestivos, cojeras, ausencia de preñez, mayor intérvalo entre partos, menos durabilidad de la vaca y como consecuencia indispensable una significativa reducción en la producción de leche. Para lograr la máxima rentabilidad de las vacas lecheras recomendamos ser guiados por los siguientes criterios:

- Consistencia en la alimentación
- Uso de fibra efectiva
- Reducción de las cantidades de alimento ofrecido de una sola vez
- Análisis de los recursos disponobles tales como:
  - Facilidades para el manejo del ganado
  - Calidad del forraje producido en la finca

Luego de todos estos hallazgos nos vimos motivados a desarrollar Total Total es una ración donde se mezcla forraje de alta calidad y alimento concentrado en proporciones adecuadas para proveer una dieta completamente balanceada. Total ofrece los nutrientes esenciales que la vaca lechera necesita para maximizar su consumo y producción de leche.

Tomando en consideración las variaciones en la calidad y cantidad de forraje producido por los ganaderos en sus propias fincas y suplidores comerciales de heno y henilaje, la intensidad en el nivel del pastoreo del ganando, la extensión de las fincas y el grado de confinamiento, hemos desarrollado el programa de alimentación Total.

A partir del mes de Septiembre de 2005 comenzamos con la elaboración de Total. A la fecha los ganaderos que han modificado el concepto de alimentación del hato y utilizan su total razón han logrado en todos los casos un incremento sustancial en la producción de leche, la salud del hato y los costos de alimentación por litro de leche producido se han reducido.

Total, porque el ganadero reconoce que de la salud del hato depende su salud económica.

Total, porque una vaca bien alimentada aumenta su nivel de producción.

Total, porque el costo de alimentación no puede medirse en función de costo por quintal de alimento sino en función del costo de alimentación por litro de leche producido.

Total, porque el ganadero reconoce que los costos ocultos de enfermedades, cojeras, ausencia de preñez y disturbios digestivos representan la diferencia entre una operación rentable o perdidosa.

Total, porque el ganadero reconoce la necesidad de extender la vida útil del ganado.

Contamos con datos específicos que reflejan los resultados obtenidos por ganaderos que aman sus vacas y decidieron hacer el cambio. Ganaderos que han dado un paso de avance en la alimentación de sus vacas ya que, Total es su futuro.

Factores que favorecen la producción de la vaca lechera

Por : Mario I. Rosario, MS / Agro: Damián Rivera

Existen tres factores fundamentales que favorecen una alta producción de leche.

Ambiente

La vaca lechera se origina de ambientes templados, pero a través del tiempo la hemos adaptado a nuestro medioambiente tropical. El clima de Puerto Rico ofrece un reto al productor de leche debido a:

- Altas temperaturas
  - Causan un aumento en estrés calórico
  - Como consecuencia disminuye el consumo de alimentos
- Alta precipitación
  - Ambientes de mucha lluvia propician enfermedades como la mastitis, cojeras y otras

Ante estas implicaciones los ganaderos de Puerto Rico han diseñado y construido estructuras para reducir o modificar el impacto adverso de los factores ambientales en la producción del hato.

Genética

Durante años se ha buscado estratégicamente por genética altamente seleccionada que cumpla con las exigencias pautadas por el sector de la ganadería de leche. Actualmente las vaquerías de Puerto Rico cuentan con vacas lecheras de alto mérito genético, las cuales requieren de dietas que maximicen su potencial de producción. Por ende, las dietas ofrecidas deben proveer una alta densidad de nutrientes que cumplan con sus requisitos nutricionales.

Nutrición

La alimentación de la vaca lechera es el factor principal a considerar en las producciones ganaderas. Esta determina la rentabilidad del hato y la eficiencia de producción de las vacas.

Factores Nutricionales:

- **Agua**

El agua es el nutriente de mayor importancia en la dieta de la vaca lechera. La deficiencia en el volumen de agua ingerida o la intermitencia en su disponibilidad es responsable de mayores efectos negativos que cualquier otro nutriente deficiente. El consumo de alimento está relacionado directamente con el consumo de agua. La vaca debe consumir de tres a cinco libras de agua por cada libra de leche producida.

- **Fibra**

La vaca lechera, por su naturaleza digestiva, esta diseñada primordialmente para digerir fibra. La fibra efectiva provista por forrajes de alta calidad permite un buen funcionamiento del rumen ya que estimula el proceso de la rumia y disminuye el riesgo de acidosis. Sin embargo, cuando la vaca lechera consume forrajes de baja calidad el rumen queda ocupado por material fibroso y voluminoso, limitando su capacidad de consumo además de incrementar el uso de energía en el proceso digestivo. Como regla general sabemos si los animales del hato están rumiando eficientemente si seis de cada diez vacas rumean constantemente.

- **Energía**

La energía es el factor limitante en la dieta de vacas lecheras, más importante aquellas alimentadas con forrajes de baja calidad. Los forrajes tropicales en su gran mayoría poseen bajos niveles de energía, por lo cual no deben ser utilizados como fuentes energéticas para la vaca lechera. Cuando las demandas de energía no son provistas por el alimento consumido las vacas lecheras entran en un balance energético negativo, el cual reduce su rendimiento. Un alto consumo de energía propicia un aumento en el crecimiento, deposición de grasa corporal y producción de leche. La dieta para una vaca alta productora debe proveer valores alrededor de 1.60 Mcal/kg de energía neta para lactación.

- **Proteína**

Las proteínas son compuestos orgánicos formados por enlaces de aminoácidos. Los microorganismos del rumen no pueden sintetizar todas las proteínas que la vaca lechera necesita para su producción. Los aminoácidos que se consideran fundamentales para la producción de leche son: lisina, metionina y arginina, ya que resultan ser los más activos a la hora de estimular la síntesis de proteína microbiana.

- **Minerales**

Las necesidades minerales de la vaca lechera son bastante elevadas, y deben ser suministrados en la dieta diaria.

- Sal - Debe proveerse en la dieta ya que ningún ingrediente utilizado posee lo suficiente para suplir las necesidades requeridas. Se recomienda utilizar de 1 % a 1.5 % de la ración total. Altas cantidades de sal puede afectar el consumo de alimento.
- Calcio y Fósforo - Los ingredientes utilizados en la elaboración de alimentos para el ganado lechero son relativamente deficientes en calcio, por tal razón es importante suplirlo como suplemento en el alimento. El afrecho de trigo, la harina de algodón y los solubles destilados son altos en fósforo pero bajos en calcio. La relación calcio:fósforo recomendada para vacas lecheras debe ser alrededor de 2:1.
- Yodo - Importante para llevar a cabo procesos metabólicos y para procesos como el crecimiento, reproducción y lactación.
- Cobre - Funciona como activado de algunas enzimas que se relacionan a la síntesis de hemoglobina, crecimiento de pelo y tejidos nerviosos.
- Cobalto - Requerido por los rumiantes para llevar a cabo procesos ruminales. Cuando hay deficiencia de este mineral, ocurre una alteración de las bacterias del rumen y se afecta la síntesis de Vitamina B-12.

- **Vitaminas**

Las vitaminas son compuestos orgánicos esenciales contenidos en los alimentos, cuya carencia puede provocar alteraciones en el organismo animal. La leche es muy rica en vitaminas y éstas en su gran mayoría son recibidas por la vaca en los alimentos que consume. En términos generales, es aconsejable la incorporación de suplementos vitamínicos en la ración que recibe el ganado, tanto para compensar el consumo que implica la producción de leche, como para prevenir posibles alteraciones por la deficiencia de alguna vitamina.

Descubre el secreto de la salud.

La Leche Fresca contiene nueve nutrientes esenciales que te ayudan a mantenerte saludable y a prevenir las enfermedades crónicas más comunes.

Estudios clínicos han encontrado que:

- Tres porciones al día de leche fresca baja en grasa como parte de una dieta que incluya frutas y vegetales frescos ayudan a reducir el riesgo de la hipertensión tan efectivamente como algunos medicamentos.*
- La leche fresca baja en grasa también pueden ayudar a reducir el riesgo del cáncer del colon. **

Ya sea regular o baja en grasa, la leche fresca te brinda toda la nutrición que necesitas para mantener tu cuerpo en condiciones óptimas:

- Calcio y Fósforo
- Vitamina D
- Vitamina A
- Proteína
- Potasio
- Riboflavina y Niacina
- Vitamina B12

Leche Fresca
¡Salud total, alimento completo!

*Sacks FM, et al. A clinical trial of the effects on blood pressure of reduced dietary sodium and the DASH dietary pattern (the DASH Sodium Trial). New England Journal of Medicine. 2001; 344:3-10. Tomado de www.2424milk.com .
** Holt, P.R. et al. Comparison of calcium supplementation or low-fat dairy foods upon epithelial cell proliferation and differentiation. Nutrition and Cancer, 2001; 41(1&2): 150-155. This area of research is emerging. Studies have shown positive and neutral benefits. Tomado de www.2424milk.com.

COLEGIO DE NUTRICIONISTAS Y DIETISTAS PUERTO RICO

TRES MONJITAS Leche Fresca

SUIZA es la leche

Leche Fresca ¡maravillosa!

¿Estamos al otro lado en la crisis de la industria de los pollos?

Se discuten las causas de la crisis en la agroindustria de los pollos parrilleros sufrida entre 1998 y 2004

por: Carlos A. Antonio Alvarez Swihart**

Una inesperada reducción en el ritmo de crecimiento del mercado, la sublevación de los avicultores de To Ricos en 1993, la desarticulación de la protección que ofrecía el Reglamento Núm. 8 para el mercadeo de la carne de aves, el establecimiento de un tercer complejo de planta e incubadora, el acceso al mercado para el pollo fresco importado transportado en barco, y la venta de Empresas Picú son discutidos como los eventos que, interactuando unos con otros, interrumpieron el curso exitoso de la industria de los pollos en la década de los noventa y crearon la situación caótica que siguió.

A principios de la década de los noventa la industria de pollos se presentaba como la joya de nuestro muestrario agrícola. En medio del descenso de la producción en la mayoría de los renglones, la pérdida de dos de las tres agroindustrias tradicionales caña y tabaco, una sucesión de fracasos en proyectos lanzados por el gobierno (arroz, vegetales), esta industria presentaba un cuadro de desarrollo positivo y exitoso. Se juntaba con la industria lechera como la muestra de lo que se puede hacer cuando se desarrolla un negocio agrícola ordenado en lugar de dejar que las cosas sigan su curso normal caótico, desorganizado. Se planteaba como parte de la evidencia para convencer sobre el trabajo de ordenamiento de los sectores que se promovía. Sin embargo, venían problemas.

Precondiciones para la crisis en la agroindustria de los pollos

La raíz de los problemas que han consternado al público puertorriqueño desde 1998 y dejado en la ruina a decenas de agricultores puede trazarse al momento en que a fines de la década de los ochenta se redujo el ritmo de crecimiento en el volumen de pollo vendido. Luego de un crecimiento acelerado en los ochenta, con la industria local supliendo un 45% de la demanda, y en un momento en que estaba todo el engranaje funcionando para llevar a cabo una expansión mayor [según el Mensaje Económico al Gobernador de 1988 la expansión era de 120 granjas de 30,000 pollos], de repente empezó a verse que la industria iba hacia una sobre-expansión en la fase de campo, la fase donde operan las fincas de crianza.

En 1989 esta agroindustria tenía dos actores principales: Pollos Picú y Pollos To Ricos compañías que operan complejos de producción; y, para completar el elenco, unos 270 agricultores quienes operan granjas propias bajo contratos de producción con las empresas. Las empresas aportan el control y administración central, la supervisión técnica de la crianza, los pollitos bebés, el alimento, la recogida, la matanza y elaboración del pollo financian la producción, hacen el mercadeo,. Los agricultores aportan sus facilidades de crianza, que han sido costeadas por ellos, su labor en la atención para la crianza de los pollos, los costos de utilidades (agua, electricidad) para correr la granja. Los pollos y el alimento en todo momento son propiedad de la empresa. El agricultor recibe los pollitos y el alimento, administra las condiciones de su finca y entrega los pollos una vez criados. Entonces recibe pago como tarifa por libra entregada de pollo vivo. Las facilidades incluyen plantas para preparar alimento,planteles de incubación, mataderos-empacadoras. Provee alrededor de 1,400 oportunidades de empleo en todas sus áreas.

La gráfica muestra el libraje vivo producido por año fiscal por la industria comercial. Los momentos más significativos son: 1978 comienza producción de Picú, 1983 efecto de mala publicidad por asunto estrógenos, 1985 a 1989 período de crecimiento fenomenal, 1990 efecto Hugo, 1991 a 1995 periodo de crecimiento lento, 1999 huracán George y entrada en producción de PAPRI, 2002 agudización crisis y cierre temporero en Picú, 2004 a 2005 Canto Alegre sustituye a Empresas Picú.

La evidencia que existe no propone razón alguna por la reducción en el ritmo de crecimiento a partir de 1990 aparte de la posibilidad de haber llegado, después de subir un escalón grande, a un punto cercano a la saturación de la demanda por pollo fresco (a niveles de precio acostumbrados) en el mercado. La publicidad de las empresas continuaba con fuerza, comunicando que existía un diferencial de calidad que justificaba pagar 20% más de precio por el producto local. Para 1990-91 existía una tregua en la guerra de los pollos. La marca Cooking Good había salido derrotada por la falta de interés del consumidor al igual que otras dos marcas de pollo congelado introducidas por RW International. Había iniciado una época de agroferias y mucho respaldo del público. Sin embargo, el ritmo de crecimiento estaba disminuyendo y venían muchas fincas en desarrollo.

El efecto principal inmediato de la situación de una merma en el ritmo de aumento de la demanda se materializó en 1992 cuando comenzó a sentirse mucha presión de precio, necesidad de bajar precios a cadenas de restaurantes, necesidad de dar muchos especiales para mover la producción. Esto culminó en 1993 cuando Pollos To Ricos, en un momento de reorganización y planificación, hizo un cambio de estrategia y anunció un repliegue en la actitud de empujar las ventas y el volumen adicional, que incluía retraerse a un nivel menor de volumen en el que pudiera mantener un nivel de precio razonable.

Esta decisión, comunicada con una gran falta de tacto y de sensibilidad, fué convertido en su manifestación en un plan para excluir a 17 criadores de pollos. La empresa no renovaría contratos con los "ineficientes." Este gesto fué percibido como una amenaza por muchos productores adicionales y se formó una sublevación de avicultores de To Ricos que continuó en efecto aún después de llegarse a una solución temporera al asunto. El Nuevo Día, 12 de octubre de 1993, p. 45 Extienden el contrato:To Ricos otorgó un contrato por 7 meses adicionales a 17 productores de pollos. Pero las semillas ya estaban sembradas. El Nuevo Día, 23 de noviembre de 1993, p 54, En Pie de Guerra los avicultores de To Ricos. El disgusto por este proceso se sumó al disgusto que existía entre los nuevos candidatos porque los proyectos de desarrollo iban muy lentos. Como resultado de la inseguridad y atropello que sentían los avicultores comenzó la movilización para fundar una nueva empresa controlada por los avicultores que ubicara a los productores disgustados de To Ricos y a los nuevos productores de los proyectos que estaban en desarrollo, un esfuerzo que captó el respaldo del Secretario Neftalí Soto y del Senador Quique Meléndez. [El Nuevo Día, 19 de marzo de 1994, p 59] Proyectan establecer una planta de pollos en Salinas.

La necesidad de una tercera planta (y una tercera incubadora) y si esto era una solución al problema fueron debatidas ampliamente a fines de 1994. Los proponentes alegaban que era asequible bastante del mercado suplido por producto importado basado en que las dos empresas dejaban clientes sin atender. Los detractores insistían en que la demanda por el producto adicional no existía, que el fomento de una tercera planta no era necesario y que el mismo ponía en riesgo a la industria. [Programa radial Ojeda Sin Límites cuando Antonio Alvarez llamó para debatir con Neftalí Soto.] Finalmente se pudo ver el resultado cuando se anunció: [El Nuevo Dia, 24 de abril de1995] Nueva empresa agrícola: entre 80 y 100 aviculores se han organizado bajo el nombre de Papri para levantar una nueva planta procesadora de pollo.

**El autor posee una maestría en Administración de Empresas concentrada en Mercadeo y amplia experiencia como ejecutivo en diversas funciones con Empresas Picú entre 1982 a febrero de 1996 y Gerente General de Pollos Canto Alegre de diciembre 2003 a enero 2005.

VF VISTA FARMS S.E.

Agro. Jerome J. O'neil / CPA, MBA

787 837.9077
787 837.5909

sales@vistafarms.com

Ocurrió el desenlace también en 1993 de una prolongada lucha que había llevado la industria por lograr fortalecer la protección que proveía el Reglamento Núm, 8 del Departamento de Agricultura para regir el mercadeo en PR de la carne de aves. El fortalecimiento se propnía en dos áreas: la aplicación rigurosa del Reglamento y enmiendas al reglamento para darle más fuerza ("ponerle dientes"). Los importadores de pollo, respaldados por el National Broiler Council, impugnaron en el Tribunasl Federal de San Juan la constitucionaleidad de algunas partes del Reglamento. Luego de un proceso que finalizó en Noviembre de 1992 cuando se llegó a unas estipulaciones entre las partes el Reglamento tenía menos dentadura todavía. El cambio principal en el Reglamento fue que se relajaban los requisitos para la definición de pollo fresco de manera que se hacía factible traerlo por transportación marítima. La nueva versión del reglamento Núm 8 se puso a prueba en febrero de 1993 cuando funcionarios detuvieron 27 furgones de pollo por violaciones de rotulación. Luego de una escaramuza entre funcionarios con posiblemente alguna intervención desde el más alto nivel, el Departamento de Agricultura cedió ante los importadores. [El Nuevo Día, 4 de febrero 1993] Agricultura abre las puertas al pollo importado. Seguidamente el nuevo Secretario de Agricultura Neftalí Soto mostró su actitud hacia la rigurosidad en la aplicación del Reglamento cuando concedió una dispensa de 10 días, luego de 90 días y luego indefinidamente en la aplicación del mismo, causa que había representado una esperanza y una enorme inversión para los avicultores. Luego de una guerra de los pollos de frescos versus congelados llegó un nuevo enemigo para reforzar al congelado: se preparó la escena para la incursión del pollo fresco importado y vendido a precios intermedios entre el congelado y el local. [El Nuevo Día, 5 de julio de 1994] Se cuela por debajo del ala el pollo fresco importado: a pesar de que el pollo local mantiene su supremacía el pollo importado ha registrado un ritmo de crecimiento mayor en el mercado.

Los planes para establecer una tercera planta y la incursión del pollo fresco importado cambiaron el cielo para la industria cuando pintaron un nuevo cuadro tenebroso. Esto montó el escenario para la venta de las acciones y la disolución del equipo de trabajo de Empresas Picú. [El Nuevo Día, 5 de abril de 1995] Sobre la mesa la venta de Pollos Picú. Esta venta es el tercer evento mayor en la cadena que trazamos de obstáculos para la industria de los pollos que se conjugaron para causar una crisis en esta agroindustria. Cuando se debatía en 1995 entre los 98 accionistas de la empresa la venta de las acciones de Picú a una compañia de granos una de las cosas que se argumentaba era que venía una debacle, en parte presagiada por los anteriores factores: 1) la insistencia del gobierno en ver el establecimiento de la tercera planta como la solución para la sobreexpansión en el campo y 2) el golpe recibido al reconocer la falta de respaldo gubernamental para la reglamentación del mercado junto con el efecto previsto de la entrada del pollo fresco importado. Se advertía que la empresa grande de granos tenía los recursos para aguantar el golpe hasta salir al otro lado mientras la empresa pequeña era vulnerable. Finalmente no se le vendió las acciones a la compañía de granos sino a dos de los accionistas originales y un grupo promovido por ellos dos y por la legislación de créditos contributivos. El impulso que llevaba la empresa era enorme pero después de la venta hubo cambios internos que debilitaron a la empresa Picú y la expusieron más ante la crisis que se avecinaba. También privó a la industria del liderato moral que había tenido.

Al mismo tiempo, la empresa To Ricos se recuperaba de su escaramuza con los avicultores, hábilmente atraía de regreso a muchos de los agricultores desafectos, promovía expansión adicional a los que regresaban, entraba en una estapa de estabilidad y se fortalecía. Su cartera de negocios había ampliado para incluir pollo fresco importado y ahora tenía doble rol de importador y productor. Este hecho combinado con sus propietarios extranjeros ha impedido que la empresa To Ricos asuma en algún momento la estatura para llevar un rol de liderato de la agroindustria.

Reflexiones luego de la confusión

Esa fue la escena preliminar para la crisis que ha sido pública y para la cual muchas personas se han preguntado cuales fueron las causas: la tragedia de PAPRI vivida de1998 a 2001 y luego la tragedia de Picú entre 2001 y 2004. Menos conocida es la tragedia de muchos agricultores, atrapados dentro de la crisis y sin herramientas para resolver la situación. Al momento estimamos existen unas ochenta fincas inactivadas. El respiro para la industria fué la llegada de Canto Alegre como una reapertura de lo que fué la planta e incubadora de PAPRI en Salinas lo cual ha traido, luego del retiro de Picú en junio de 2004 una relativa estabilidad que ha reinado por un año y medio. Pero hasta el momento, en términos de la industria global, lo que ha hecho es sustituir a Picú. La falta de crecimiento y la creación de nuevas instalaciones ha llevado la sobrecapacidad en las áreas de la incubación y la planta de matanza y empaque además. También existe sobrecapacidad en las facilidades para producir alimentos de animales en Puerto Rico.

La producción del 1995 fué el punto alto de esta agroindustria hasta el momento. Después no ha habido crecimiento, pero la gráfica muestra que el descenso no fué tan inmenso, que se detuvo y que la industria, a pesar de tanto revoloteo, mantiene una buena parte del terreno que había ganado; produciendo actualmente al mismo nivel que en 1989, lo que significa una disminución de alrededor de 13% o unas 17 millones de libras de pollo vivo en el campo a partir de 1995. ¿Hasta dónde se podrá recuperar participación en el mercado para esta agroindustria puertorriqueña? En la última década se ha introducido un nuevo segmento al mercado, el del pollo fresco importado el cual ha ido captando el crecimiento y ha generado consumo adicional de carne de pollo por sus propios méritos como pollo fresco a precio menor. ¿Cuánto se puede recapturar de esto? ¿A qué precio? ¿Quién lo paga? ¿Cuántas fincas más se pueden reactivar? ¿Será justo mantener la presión de abrir la tercera de las plantas sin contar con la demanda por el producto?

Comentarios sobre lecciones que podemos aprender del caso de la industria de pollos parrilleros

1. Que un producto local que se vende a un precio 20% mayor que el competidor importado puede ser aceptado por el consumidor al grado de poder multiplicar por cinco o seis veces su volumen de venta y producción siempre y cuando el diferencial de precio pueda ser justificado o contrarrestado por un diferencial de valor percibido de parte del público.

2. Que una agroindustria cuyas estadí sticas de volumen de producción y ventas aparentan estar estancadas o limitadas a un ritmo de crecimiiiento puede tener, bajo ciertas condiciones un despegue de aumento fenomenal.

3. Una vez establecida firmemente, la confianza y el respaldo del consumidor hacia un producto en ciertos casos especí ficos puede resistir grandes embestidas y no pueden ser minadas facilmente. En el caso del pollo fresco producido en Puerto Rico y en el caso de la marca Picú se ha visto cómo la voluntad del consumidor ha resistido serios y repetidos embates de publicidad negativa, de noticias negativas, la repetida introducción de productos competidores con precios atractivos.

4. La identificación de un gé nero de producto y una marca como sí mbolos nacionales plantea el asunto del "hecho en Puerto Rico" como como atributo favorable en el proceso decisional del consumidor. Posiblemente sea transferible a otros productos.

5. Existe una lí nea imaginaria que demarca la participación potencial de un producto en el volumen total de un mercado competido y no puede entenderse que es ilimitado el potencial de penetración de ese mercado a base de producción adicional.

6. La atracción de capital de inversión privada hacia la agricultura a base de ofrecimientos de beneficios contributivos puede tener un efecto desestabilizador al mejorar desproporcionadamente las condiciones para el comprador promoviendo la sustitución de dueñ os y de organizaciones que han tenido un papel fundamental y que no pueden ser sustituidos sin penalidad para las empresas. En varios casos se ha meramente sustituido el capital (no atraí do capital adicional) y se ha perdido calidad y expertise en el manejo de las agroempresas. Todo a un costo para el erario público por el cual luego tenemos que pagar.

7. La inversion oportuna de fondos del Departamento de Agricultura de distintas maneras bajo las administraciones de Fernando Toledo y Luis Rivero Cubano fueron acertadas y valieron la pena al ser la clave en sostener esta industria a travé s de un perí odo inestable para darle la oportunidad de reinvidicarse en el futuro.

8. Los efectos de los errores cometidos no quedan subsanados hasta que se logre captar más participación en el mercado para la producción local de manera que las facilidades existentes esté n en producción a capacidad.

plantas de caparra
AGRONOMOS 781-7011
CARR. NO. 2 - KM. 6.1 - M.227 VILLA CAPARRA, GUAYNABO, P.R. 00966

Viveros
plantas de caparra
AGRONOMOS 286-2015
Car. 797 Km 0.7 Bo. Jagueyes Caguas, PR

Venta de Plantas Ornamentales para interior y exterior.
Entregamos a toda la isla.
Consulte el Agro. Lynn Rodríguez

Sucesos y comentarios sobre el mercadeo de los productos agrícolas

Por: Carlos Antonio Alvarez Swihart

El arroz con gandules de nochebuena Es algo que me acaba de pasar en estos días, en plenas navidades. Fíjese, en casa quisimos preparar un arroz con gandules con gandul fresco. Yo había visto un muchacho vendiendo gandules desgranados al lado de la carretera en un punto donde por los últimos diez años se ha visto este tipo de vendedor en la época de los gandules. (El que antes vendía ahí ya no está porque consiguió trabajo fijo en un proyecto de agricultura de plantas ornamentales, pero la semana anterior conseguí gandul fresco en vaina con otro revendedor.) Como era tarde me apresuré para llegar al sitio y me sentí con suerte cuando encontré al muchacho allí. Había varias bolsitas plásticas transparentes llenos de gandules en la capota del carro y de lejos se veían mojados y empañados.
Entonces yo le pregunté:

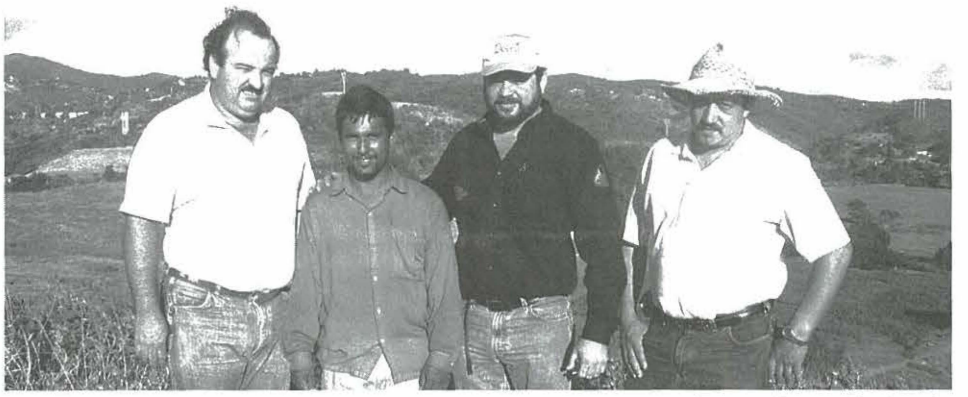
¿Ese gandul estaba en nevera? ¿Y cómo yo sé que ese gandul es del país y no importado congelado de otro país?

y el revendedor me contestó:

Es que se pusieron en la nevera una vez se desgranaron y como están frioscuando se sacan se ponen así. Yo tengo un amigo que está emparentado con los de la finca y los compré en Arroyo.

Entonces le pregunté:

¿Y a qué precio están?



a lo que respondió :

A tres pesos la libra lo tiramos.

Yo sé que eso no es el precio de los gandules. También me dijo que le costaron a $1.75 la libra desgranados, nada de esto cuadraba. El gandul fresco desgranado local se vende a $5.00 la libra y en vaina a $1.75. Entre eso y que cuando los miré de cerca y ví que estaban reventados, enchumbados y aplastados supe que era gandul importado congelado en furgones. Me dijo varios disparates adicionales que cualquiera se los cree y finalmente de todas maneras le compré unos gandules descongelados probablemente de Ecuador. Su último comentario fué:

¿Caros Caros están esos de lata que vienen.

Yo no le había dicho que estaban caros, pero así me dijo. Y se me dió el arroz con gandules (con gandul importado descongelado, mejor de estos que de lata).

Yo me pregunto: ¿Cuántos boricuas se quedaron con las ganas de comerse un arroz con gandules frescos en la cena de Nochebuena? ¿Y cuántas veces me habrán engañado a mi sin que me diera cuenta, porque no haya una evidencia como esos granos explotados? Como una vez que compré miel mezclada con sirop de maíz a precio por debajo del precio de la miel. Como cuando descongelan el pollo y lo ponen al precio del local. Como cuando te dicen que el pescado es fresco en un restaurant que tu no conoces. Cuando te dicen que el flan es hecho en la casa y de verdad era un producto comercializado. ¿De qué manera se puede sentir confiado el consumidor?

El gandul local

El gandul se está produciendo en Puerto Rico aunque en unas cantidades pequeñas en Villalba, Yauco, Peñuelas y en los bateyes de muchas casas. Hay de dos tipos principales, de acuerdo a la época: el de navidades y el de "tó tiempo" que pare bastante desde agosto y septiembre. El tó tiempo un agricultor en finca recogido lo puede vender en septiembre a $110 el quintal en vaina. El intermediario lo vende a $145 en la plaza de mercado. El de navidades es más abundante y el precio baja a unos $90. Hay un frutero de carretera aquí cerca que consigue gandul bueno en vaina (dice que es de Peñuelas y que él lo consigue por Aguadilla) y lo vende a $3.00 la libra al detal, entonces el que lo compra lo tiene que desgranar. Si lo tiene desgranado es a $5.00. Pero ya el "descongelador" de gandul importado está estacionado un poco más abajo en la carretera. Lo que no hay es un sistema para que eso le llegue al consumidor. Cada vez uno ve más que el producto local donde se vende es al lado de la carretera. (Y el importado le hace la competencia ahí también.)

Una alternativa para mantener al consumidor bien informado

¿Y qué podemos hacer en cuanto a esto? En cuanto al engaño masivo del consumidor que está sucediendo todos los días: el consumidor que quiere comprar el producto de nuestra agricultura y se le vende el de afuera sin que se dé cuenta. Está bien, es cierto, la gente busca lo más barato pero no son todos ni en todos los productos. Hay muchos compradores que pagan un diferencial, un poco más caro, por lo que es del país. Si no fuera así, ¿por qué se vende tanto huevo local y tanto pollo local? ¿Y por qué algunos llegan y piden carne de cerdo del país? ¿O bistéc del país? y con qué chinas sale el mejor jugo? Una cosa sí, que para eso hay que tener calidad que justifique el precio más alto.

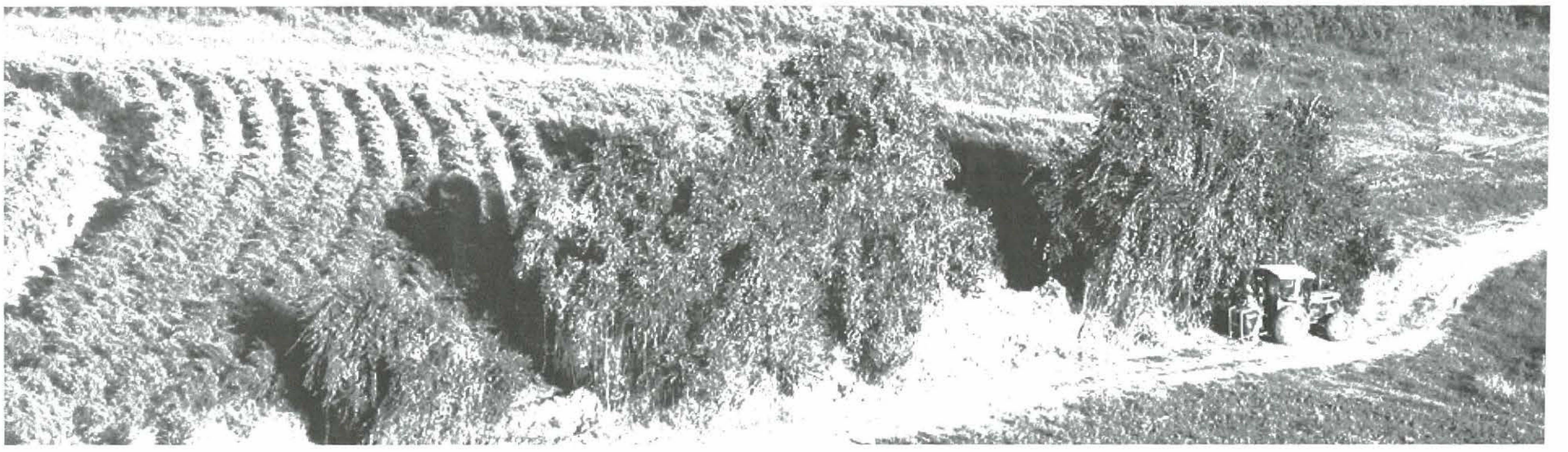
También tenemos que aclarar que no es todo lo de afuera que se consigue más barato. En muchos productos, el local se produce a menor costo:por ejemplo, chinas, melones, cebollas. Pero en los productos donde lo de afuera viene más barato el intermediario que lo puede colocar como del país se lleva un ingreso adicional.

Es un problema de comunicación, de llevarle un mensaje al consumidor que le ayude a identificar y reconocer, como se hizo con los pollos. Medios de comunicación, material de punto de ventas, promoción en actividades, recetarios, folletos, artículos en revistas.

Como no todos los productores pueden llevar un mensaje a los consumidores hemos intentado hacer un esfuerzo conjunto: la Marca Delpaís un proyecto que los abrigue a todos, una manera de asegurarle al consumidor que un producto es de nuestra agricultura, que aprendan rápido a reconocer, que no se les pueda engañar. La Marca Delpaís es tanto para agricultores individuales y empresas como para núcleos de producción.

¿Pero qué pasa? A pesar de los esfuerzos que se han hecho, el respaldo para la marca por parte de los que pudieran ser los principales beneficiarios está por verse Son muy pocas las empresas y los productos que han elegido acogerse a uso de la marca para sus productos Aquellos que vean esta como una alternativa todavía están a tiempo para aprovechar la oportunidad.

Poco a poco vamos desarrollando una imagen para los productos con la marca y esto puede ser de gran ayuda en el futuro. Los principales productos que han usado la marca para identificarse en el lugar de compras han sido las chinas las hortalizas hidropónicas. Y les ha servido muy bien. Han tenido acceso muchos supermercados y el consumidor está muy complacido. Estos productos han logrado mucho en establecer la confianza de los detallistas en la marca



Exportación de Productos Agrícolas; ¿Panacea o Imposibilidad?

Por: Agro. Jerome J O'Neill CPA MBA
Tesorero y Director por Acumulación
AAPR

Se habla frecuentemente sobre la exportación de productos de Puerto Rico como una solución a los problemas económicos del país. Las exportaciones producen empleos directos e indirectos además de tener un efecto multiplicador en la economía. No cabe duda que las ventas generadas por las exportaciones tienen un efecto positivo al traer dinero del extranjero a nuestra economía.

Para muchos agricultores la exportación de productos agrícolas parece una meta inalcanzable. Pero al analizarlo mas de cerca realmente no presenta obstáculos insuperables. En su forma más sencilla la exportación simplemente es vender productos fuera de nuestros mercados tradicionales. Aunque la exportación de productos agrícolas presenta retos adicionales por tratarse de productos vivos o perecederos realmente no es muy diferente al mercadeo de otros productos.

Como con cualquier otra actividad comercial la posibilidad de exportar comienza con el reconocimiento de una oportunidad o necesidad en otro mercado. Al analizar la posibilidad de entrar en cualquier mercado nuevo tenemos que poner en la balanza nuestras ventajas y desventajas competitivas para así determinar las posibilidades de éxito de la actividad. Con la llamada globalización de los mercados ya no es suficiente producir un producto de calidad. La clave es determinar si podemos vender nuestro producto en un mercado extranjero a un precio competitivo. O sea que el precio de nuestro producto incluyendo flete no puede exceder del precio de otros productos comparables disponibles en el mercado que deseamos penetrar.

En el caso de Puerto Rico, nuestra condición de isla caribeña es quizás el factor mas critico. Por un lado nuestro clima tropical provee la oportunidad de cosechar algunos productos todo el año. También podemos producir en nuestro invierno, cuando el clima o el costo de calefacción en los mercados del norte hacen la producción allá prohibitiva o imposible. Ejemplo de esto son las casas semilleras y los productores de hortalizas de nuestra costa sur.

Por otro lado, la distancia de mas de mil millas de la costa norteamericana nos pone a una desventaja en cuanto a los costos de acarreo al momento de embarcar nuestros productos. También aumenta el costo de los insumos requeridos para producir nuestras cosechas tales como combustibles, fertilizantes, químicos y materiales de empaque. Nuestras únicas dos alternativas de transporte son la aérea y la marítima. La vía marítima siendo la más económica de las dos se utiliza para productos menos perecederos, voluminosos, pesados y de menor valor unitario, por ejemplo viandas o vegetales. La vía aérea por su elevado costo se limita a productos altamente perecederos, más livianos y de alto valor unitario. Ejemplos de estos pueden ser plantas o peces vivos. Nuestros competidores en el continente norteamericano tienen a su alcance transporte terrestre la cual es relativamente rápida y económica.

Otra variable importante es el costo de la mano de obra. Por muchos años productores en Puerto Rico disfrutaban una ventaja competitiva más significativa sobre los cincuenta estados. El alza del sueldo mínimo en la isla ha ido disminuyendo esta ventaja pero aun nuestro costo de mano de obra esta por debajo de otros estados agrícolas norteamericanos. Igualmente nosotros estamos a una gran desventaja con nuestros vecinos caribeños y centroamericanos en este renglón.

El leguaje puede presentar un obstáculo para algunos agricultores. Conocer dos o más idiomas ciertamente es una ventaja enorme. Este impedimento, sin embargo, se puede superar con el uso de intermediarios o empleados capacitados.

Cuando hablamos de exportar hacia los estados del continente nuestra relación con la nación estadounidense también nos provee varias ventajas competitivas sobre otros países. La presencia del Departamento de Agricultura Federal en la isla nos permite inspeccionar los productos aquí, en el punto de embarque. Esto minimiza la posibilidad de que la mercancía sea detenida en su camino por problemas fitosanitarios. Siendo parte del sistema federal tampoco tenemos que pasar por procesos aduaneros lo que nos ahora ese costo y la posibilidad de demoras adicionales en la entrega. Por ultimo, en el mercado de plantas podemos enviar plantas enraizadas en un medio propagativo, lo cual esta prohibido a otros países por la llamada "Cuarentena 37".

Mercadeo
Si después de analizar la fase económica entendemos que hay un buen prospecto de éxito en nuestra propuesta lo próximo es el mercadeo. La venta de nuestros productos en otras regiones se puede realizar de varias formas.

Una de las más comunes es visitando los "trade shows". Estos eventos por lo general son organizados por asociaciones comerciales con fines comunes como lo que es la Asociación de Agricultores de PR. Allí podemos conocer potenciales clientes y adquirir información valiosa sobre nuestros potenciales competidores, productos relacionados e insumos. En la industria de ornamentales hay numerosos "shows" por todo el mundo. Mas allá de vender, participar en ellas nos provee la posibilidad de visitar otros países y aprender de otros que se dedican a actividades similares a las nuestras.

También existen negocios conocidos como "brokers" o corredores dedicados a la compra y venta de diversos productos. Estos varían desde individuos especializados en una región o producto hasta corporaciones multinacionales con cientos de vendedores en la calle. Por sus servicios estos corredores cobran una comisión que puede variar hasta un 30% del valor de la venta. Además de buscar mercados para los productores estas instituciones asumen el riesgo de crédito con el comprador.

Hoy día el Internet nos da una herramienta mas para promover nuestros productos en el mercado global. Literalmente podemos llegar a miles de potenciales clientes a través de este medio a un costo mínimo.

Empaque, Embarques y Fletes
Embarcar productos agrícolas a cualquier distancia presenta problemas particulares. Nuestra meta como embarcador debe ser de lograr que el producto llegue a su destino en condición optima por el menor precio. Según mencionado previamente esta decisión varia con el producto. La vía aérea es la más rápida pero la más costosa, mientras la marítima es más económica pero mucho mas lento. En fin, el producto a enviar va a determinar el método de embarque y por ende el costo del flete.

El embalaje debe ser suficientemente fuerte y aislante para proteger el producto de golpes o cambios en temperatura en su travesía. También tiene que proveer condiciones para minimizar el deterioro fisiológico del producto. Dependiendo del producto los envases pueden ser cerrados o ventilados. Si el producto es húmedo o pesado puede ser necesario cajas más fuertes o enceradas. Algunos productos pueden ser afectados por otras condiciones como acumulaciones de gases como el etileno. Otra consideración es que el formato y embalaje del producto directamente afecta el volumen y peso del producto empacado y por ende el costo del acarreo.

Calidad permisos y fitosanitario
Para participar en el mercado de exportación nuestros productos deben llenar unas expectativas de calidad indiscutibles en el ámbito mundial por varias razones. La más obvia es que al enviar productos de calidad nos aumenta la posibilidad de ser exitoso. Nuestro mejor vendedor es el producto en sí. Un cliente complacido tiende a repetir su compra mientras que una mala experiencia no se olvida pronto. Otra consideración es que minimizamos la posibilidad de recibir quejas o reclamaciones por pobre calidad los cuales son difíciles de comprobar si no estamos presentes cuando la mercancía llega a su destino. Esto es particularmente importante cuando estamos a grandes distancias ya que resulta costoso viajar a ver la condición de la mercancía o cobrar en persona.

La exportación de productos agrícolas puede requerir certificados fitosanitarios (en el caso de plantas, frutas o vegetales) por el estado o país de destino. La exportación de plantas se rige por el reglamento de viveros. El Departamento de Agricultura de PR tiene a su cargo la responsabilidad de implementar y administrar la misma. Para obtener un certificado fitosanitario el productor tiene cumplir con los requisitos del reglamento y tener la certificación de Sanidad Vegetal. Además el embarque tiene que ser inspeccionado y encontrado libre de insectos y plagas.

Crédito y Cobros
Vender en mercados lejanos de nuestros negocios presenta problemas particulares. La mas obvia es la dificultad de cobrar por nuestros productos. Otorgarle crédito a cualquier cliente implica aceptar un riesgo financiero. Hay varios métodos de minimizar este riesgo. El más sencillo es de exigir el prepago de la mercancía o de exigir una carta de crédito. La utilización de tarjetas de crédito es otra alternativa viable. Cuando las ventas se efectúan a través de un "Broker" ellos asumen el riesgo de crédito de clientes individuales. Su trabajo incluye evaluar el crédito de los consignatarios y se encargan de facturar y cobrar. Estoy reduce pero no se elimina nuestro riesgo ya que le tenemos que otorgar crédito al "Broker" y a la vez la concentramos en menos clientes pero de presumible mejor crédito.

En resumen, pueden haber oportunidades para mercadear nuestros productos fuera de Puerto Rico. Para descubrirlos hay que invertir tiempo en averiguación y estudio de mercado. Si al fin de nuestro análisis determinamos que hay una oportunidad competitiva y es factible económicamente puede ser un mercado lucrativo que a su vez diversifica nuestras operaciones y nos ayuda a nivelar la naturaleza cíclica de nuestras producciones.

Se Expresan los Agricultores…

1- Qué usted opina de los Núcleos de Producción: ¿funcionan o no funcionan?
2- Qué seguimiento o respaldo le ha dado la presente administración a los Núcleos de Producción?
3- Qué usted opina le hace falta a los Núcleos de Producción para mejorar su funcionamiento?

Francisco "Francho" del Rí o (Sector Forraje, Morovis)

1- Bajo la administración de Fernando Toledo funcionaban pero bajo esta
Administración no saben cómo ponerlos a funcionar.
2- Ni a los Núcleos ni a nada.
3- Un Secretario con la capacidad y visión de Fernando Toledo.

Juan A "Tonito" Reyes Rí os, Jr. (Sector de Farináceos, Morovis)

1- Funcionaron durante la primera mitad del cuatrienio pasado. Fue una gran idea.
2- Ninguno
3- Visión empresarial

"Guelo" Soto (Sector de Hidropónicos, Lares)

1- El concepto es bueno pero como se ejecuta, no funciona.
2- Ninguno.
3- Inyección de capital de parte del Gobierno.

Juan Ponce Fantauzzi (Sector de Carne, Vega Baja)

1- Son una necesitad que por falta de organización del Departamento de Agricultura no están funcionando.
2- Ninguno, en el caso de Ganado de Carne.
3- Permitirle que puedan nominar más representantes en los Fondos por mejoramiento de la Industria.

Hé ctor Vega Morera (Sector de Farináceos, Salinas)

1- El de nosotros está cerrado pero el concepto es bueno.
2- Yo te diré a que bien poco. Con el cambio de gobierno se perdió la visión que habí a y no hay respaldo económico. La presente administración se desconectó del concepto.
3- Francamente, después de esta experiencia (con los agricultores) veo muy difí cil que funcione. Es cuesta arriba unir a un Núcleo de agricultores en una misma lí nea de pensamiento, según mi experiencia.

Ismael Bravo (Yuca Linda, Isabela)

1- Se supone que funcionen si se hubiera usado el mismo concepto que presentó González Chapel cuando se fundó el concepto que eran las Asociaciones Pecuarias (de pollos y de la leche), y habí a sentido de pertenencia en los agricultores. Los Núcleos no tienen credibilidad.
2- En nuestro caso, cada vez que necesitamos ayuda nos atiende el Sub Secretario porque el Secretario nunca se ha reunido con nosotros. El respaldo que hemos recibido es que tenemos que pagar la deuda en la que ellos mismos nos hicieron caer por la mala administración cuando nombraron un agrónomo padrino del Núcleo y no sabí a lo que tení a entre manos.
3- Crear sentido de pertenencia en los agricultores para darle credibilidad al Núcleo. Necesitamos inversión de capital pero no como el Departamento de Agricultura lo propone en estos momentos.

Luis A. Fontánez "Pana Mí o" (Sector Porcino, Salinas)

1- No hubo respaldo de las personas integradas al Núcleo.
2- Ninguna. Yo no se en qué ha parado esto. La última información es que nos van a dividir en el Núcleo del Este y el del Oeste. Nos tienen abandonados.
3- Reunir a todos los agricultores y organizarse a ver quien va a suplir comedores, supermercados y mega tiendas, etc.…

HABLANDO CON LOS JEFES DE AGENCIA DE NUESTRO DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA

Por: Isoly Colom

Durante la Mesa Redonda del Sector de Pollos el pasado jueves, 8 de diciembre de 2005 aprovechamos la asistencia de los diferentes jefes de agencias del Departamento de Agricultura para que nos contestaran en breves palabras estas tres preguntas:

1. Cuáles fueron sus logros en el año 2005?
2. Podrí a mencionar los planes de desarrollo para el año 2006?
3. Cuál es la estrategia para balancear el presupuesto e incrementar
los ingresos?

Esto fue lo que nos contestaron:

Corporación para el Desarrollo Rural (CDR)
Agro. Salvador Ramí rez, Director Ejecutivo

1- Se completó la infraestructura que estaba pendiente con los municipios y logramos llevar a la Feria de Atlanta a nuestros usufructuarios con la intención de establecer un mercado de exportación para la producción de anturios.
2- Reenfocar los recursos de la agencia y la infraestructura de la fincas familiares. Organizar la producción y conseguirle canales de mercadeo para las empresas.
3- Velar por el uso correcto de las fincas, lograr contratos en las que están vacantes y vender las que están fuera de uso agrí cola.

Fondo Integral de Desarrollo Agropecuario (FIDA)
Ian Vega, Director Ejecutivo

1- Se otorgó a ASDA 10.5 millones de dólares para que puedan realizar las compras al programa de Comedores Escolares. Garantizamos con $300,000.00 a Productores de Café de Puerto Rico para vender café al gobierno federal y le ofrecimos apoyo directo a las empresas agrí colas que le hemos garantizado los pré stamos como Productores de Cí tricos de la Montañ a, Agro Cí tricos, el Núcleo de Hortalizas del Sur y el Núcleo de Hidropónicos de Arecibo. También se transfirió a ASDA el dinero para que cumplan con la Ley y paguen el Bono Agrí cola a los trabajadores.
2- La asignación de 5 millones de dólares anuales por cuatro años para el desarrollo de la "Llave para tu Agro empresa". Por medio de FIDA y Desarrollo Económico del DA se estará orientando a los agricultores en las diferentes regiones agrí colas para que cualifiquen en este programa.
3- No se vislumbra la eliminación de los arbitrios al café y el azúcar. Por lo tanto, FIDA continuará recibiendo en promedio 11 millones de dólares anuales.

Administración de Servicios y Desarrollo Agropecuario (ASDA)
Agro. José "Cheo" Ruiz, Administrador

1- Encaminar la agencia y sus programas de servicios. Se incrementaron las ventas en el Programa de Comedores Escolares y a otras instituciones gubernamentales. Se estableció la lí nea de cré dito para Comedores Escolares y la compra de café. Se comenzó el Programa de Informática en la Agencia para tener bajo un mismo sistema toda la información del agricultor. Participamos en la Feria de la Produce Marketing Asociación (PMA) en Atlanta. Se redujeron los gastos de servicios profesionales, arrendamiento, etc.…

2- Incrementar el presupuesto de la agencia y establecer el sistema automatizado de transferencia electrónica (o por ATH) para todos los pagos de los agricultores. Completamos el acuerdo con otras agencias del gobierno para que compren productos frescos como por ejemplo la Asociacion Cuido Integral Para el Desarrollo de la Niñ ez ACUDE), y el Departamento de Corrección. También aumentamos de 2 a 3 millones de dólares las ventas para Comedores Escolares.

3- Esperamos obtener ingresos con el arrendamiento de la Planta de Huevos en Caguas y la Planta de Gandules de Villalba. También esperamos completar las labores del Laboratorio Agrológico que ahora esta bajo ASDA, al igual que el Proyecto de Tejido Meristemático.

Corporación de Seguros Agrí colas (CSA)
Agro. Osvaldo Rivera, Director Ejecutivo

1- Se mejoró la estructura fí sica de la oficina de Yaguecas para que esté accesible a los agricultores luego de un huracán. Se mejoró la base de datos para una mejor descripción de cada asegurado. El 85% de los inspectores fueron agrónomos y especializados por empresas.
2- Establecer un reaseguro para estructuras aví colas, entre otras, con tarifas competitivas. A través de FIDA establecer un seguro para el Sector de Ornamentales y luego negociar con la Federal Crop. Revisar las tarifas actuales.

Parte de nuestro equipo de trabajo en el Departamento de Agricultura

No se pierda sus colaboraciones en la próxima edición.

AGRO SERVICIOS INC.

Tu mejor opción en agroquimicos y sistemas de riego

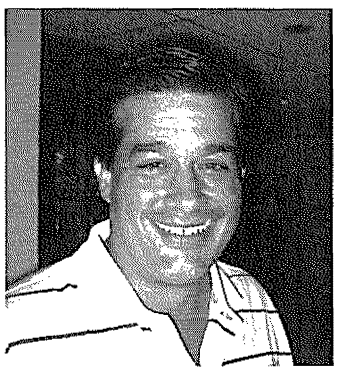
TU FUENTE SEGURA DE

- *PLAGUICIDAS*
- *SISTEMAS DE RIEGO*
- *PRODUCTOS VETERINARIOS*
- *PRODUCTOS DE JARDINERIA*
- *EQUIPOS DE ASPERSION*
- *SEMILLAS*
- *FERTILIZANTES ESPECIALIZADOS*

LO NUEVO EN PRODUCTOS,
LO INNOVADOR EN IDEAS Y TECNOLOGIAS
LOS CONOCIMIENTOS Y EL MEJOR SERVICIO...

LO ENCUENTRAS
EN

Sr. Pedro J. Vivoni



Agro. Peter Vivoni

AGRO SERVICIOS INC.

CALLE GUAYAMA #271
HATO REY, PR 00918
TEL. 787-756-8181 FAX 787-753-6188

OCHO AGRONOMOS COLEGIADOS A TU SERVICIO

Oficina Reglamentación Industria Lechera

Por: Juan R. Pedró Gordian

La Oficina de la Reglamentación de la Industria Lechera (ORIL) fue creada por la Ley Núm. 106 del 28 de junio de 1956, más tarde derogada por la Ley 34 del 11 de junio de 1957. La misma se creó con el objetivo principal de lograr que en Puerto Rico se produzca leche de excelente calidad en cantidad suficiente para cubrir la demanda local a un precio justo y razonable para el consumidor y que a su vez garantice beneficios razonables a todos los sectores que integran la industria; es decir productores, elaboradores, distribuidores y detallistas.

La Industria Lechera es y ha sido por años, la principal empresa agrícola del país. Durante el año fiscal 2004-05, el valor del ingreso bruto agrícola ascendió a $803 millones de los cuales $185.1 correspondieron a la producción de leche, equivalentes a 23.05 porciento del total.

Esta industria, además de proveer leche, el alimento natural más perfecto que existe, también provee una cantidad significativa de la carne de res que consumimos y genera alrededor de 25,000 empleos, entre directos e indirectos.

Fuera de toda duda esta industria es una de importancia para la salud y la economía de nuestro pueblo. Razones por las cuales se hace imperativo realizar todos los esfuerzos para mantener un desarrollo contínuo y ordenado buscando cada vez más eficiencia y progreso para ofrecerle al consumidor productos de excelente calidad a precios justos y razonables.

Durante los últimos años la industria se ha visto impactada por serios problemas que han logrado afectar su estabilidad y han creado momentos de incertidumbre. Sin embargo y a pesar de haber dificultado el alcance de metas y proyecciones, hemos podido resolver los mismos y continuaremos atendiendo los que nos quedan y cualquier otro que podamos encontrar en el camino por recorrer, ya que tenemos la obligación de continuar vigilando por la estabilidad y el progreso contínuo de la primera empresa agrícola de Puerto Rico. Este compromiso lo tenemos muy claro y para ello entendemos que nuestras metas deben ir dirigidas a las siguientes áreas:

1. Lograr recuperar el mercado tradicional de la venta de leche fresca. Para ello, intensificaremos nuestros esfuerzos para suplir todos los mercados en la Isla, entre ellos, todos los comedores escolares del Departamento de Educación y los de las escuelas de las instalaciones militares de Puerto Rico, las líneas áereas y aquellos territorios adyacentes que sean factibles.

2. Orientar a los ganaderos para que mantengan una producción de leche adecuada y en cantidad suficiente para cumplir con la demanda del producto durante todo el año.

3. Fortalecer nuestro Programa de Calidad de Leche. Trataremos de conseguir recursos económicos adicionales para reclutar agrónomos y adiestrarlos para realizar trabajos y encomiendas especiales que redunden en beneficio del Programa y de nuestra Industria Lechera en general.

4. Aumentar la fiscalización en los procesos de distribución y venta de leche pasteurizada, de manera de asegurarle al consumidor que el producto además de ser de excelente calidad, se almacena, se transporta y se refrigera bajo condiciones óptimas.

5. Estimular a que un mayor número de ganaderos mejore su sistema de récords o se acoja al Programa de Mejoramiento de Hatos Lecheros, conocido por sus siglas en inglés como DHIA. Todos sabemos la conveniencia e importancia de los récords y la gran ayuda que nos brindan para preveer situaciones.

6. Continuar con el sistema intensivo de inspecciones sanitarias tanto a vaquerías como a plantas elaboradoras, para asegurarnos que las mismas continúen cumpliendo con los requisitos sanitarios que exigen nuestros reglamentos y así podamos mantener la certificación de nuestro abasto de leche como Grado A.

7. Continuar implantando las leyes y reglamentos que rigen la Oficina de la Reglamentación de la Industria Lechera. Además tenemos que revisar dichos reglamentos y los parámetros de calidad, para incorporarle aquellas enmiendas que sean necesarias y que vayan dirigidas en bien de nuestra Industria Lechera para que respondan a sus necesidades. A tenor con esta meta, esperamos implantar el Reglamento Número 11, el cual derogará al Reglamento Número 10.

8. Continuar fortaleciendo el Fondo para el Fomento de la Industria Lechera para lograr el mejoramiento general de la Industria. Se hace imperativo una promoción agresiva para estimular el consumo de leche fresca y por ende aumentar las ventas del producto.

9. Establecer precios mínimos a la leche de manera de evitar las prácticas desleales que afectan las ganancias de las Plantas.

10. Dado el incremento en el consumo de la leche UHT, se hace necesario establecer normas reglamentarias que eviten prácticas desestabilizadoras del mercado, incluyendo la fijación de precio a nivel del consumidor.

Finalmente deseo señalar que uno de los programas que más beneficio, estabilidad y seguridad le ha dado a la Industria Lechera, es el de Calidad de Leche. A través de éste y el excelente personal de trabajo con que contamos, fiscalizamos la leche desde que se produce en las vaquerías hasta que se le hace disponible al consumidor. Gracias a este Programa y al trabajo en coordinación con el Departamento de Salud, el Servicio de Extensión Agrícola, los productores y los elaboradores, nuestro abasto de leche es Grado A desde 1991, razón por la cual nos tenemos que sentir orgullosos de la Industria Lechera, la cual se ha reconocido hoy por hoy como la primera empresa agrícola de Puerto Rico. Feliz Año Nuevo para todos y mucha salud con leche fresca.

ASOCIACION DE AGRICULTORES DE PUERTO RICO

SOLICITUD DE MEMBRESIA

100% AGRICULTOR

NOMBRE

_____

RENOVACIÓN - NUMERO DE SOCIO:_____

SOCIO NUEVO

DIRECCION
POSTAL:_____

_____

_____

TELEFONO: (____)_____
FAX: (____)_____

EMAIL:_____

EMPRESA:
_____

PRODUCCION PRINCIPAL _____

PRODUCCION SECUNDARIA_____

CLASE DE MEMBRESÍA (marque uno)

SOCIO NUMERARIO
$100.00
(Agricultor Bonafide con derecho a voz, voto, ocupar puestos directivos y/o todos los beneficios adicionales dispuestos en el Reglamento)

SOCIO CORPORATIVO
$500.00
(Firmas o entidades comerciales que apoyen la agricultura)

SOCIO AFILIADO
$20.00
(Persona que no es agricultor pero está relacionada con la agricultura tiene derecho a voz pero no a voto y/o todos los beneficios adicionales dispuestos en el Reglamento)

APORTACION VOLUNTARIA DE SOCIOS NUMERARIOS Y ASOCIADOS

Volumen de Ventas Anuales	Cuota Anual
Entre $100,000 y $500,000	$250
Entre $500,000 y $1,000,000	$500

Asociación de Agricultores de Puerto Rico
Condominio San Martin Ste. 403
1605 Ave. Ponce de León
San Juan, PR 00909-1895
Tel. 787-721-5970

juan@agricultorpr.org

"En la lucha por los que con sus manos hacen brotar los frutos de nuestra tierra"
- Alejandro

Fertilización

El abonamiento del cafeto es esencial para establecer y mantener un cafetal vigoroso, saludable y productivo

AÑO	ONZAS	VECES / AÑO	ANALISIS	EPOCA
1	2-3	4	10-10-5-3+EM 10-10-8-3+EM	ene - feb abr - mayo jul-ago oct-nov
2	4-5	4	10-10-10-3+EM	
3	6-8	3	12-5-15-3+EM 10-5-15-3+EM 15-3-15-3+EM 15-5-15-3+EM 20-5-20-3+EM	abr - mayo jul - ago nov - dic
4	8-16	3		

Ochoa Fertilizer Co.
La confianza del agricultor

PO Box 32 Guánica, Puerto Rico 00653-0032
Tel.: 787 821-2200 • fax.: 787 821-2420
Libre de Costo: 1-800-981-4674
sales@ochoafertilizer.com

VISTA FARMS S.E.

Agro. Jerome J. O'neil / CPA, MBA

787 837.9077
787 837.5909

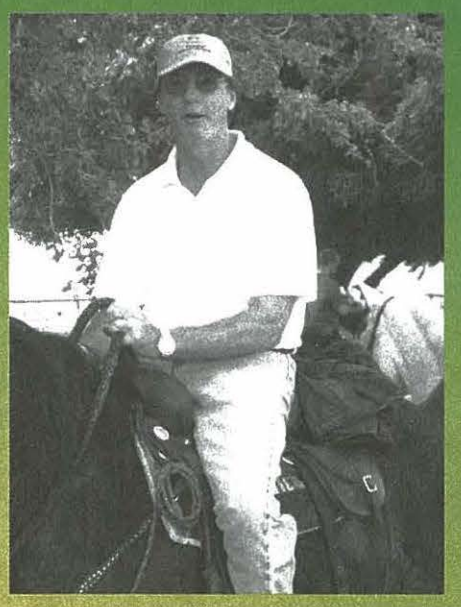
sales@vistafarms.com

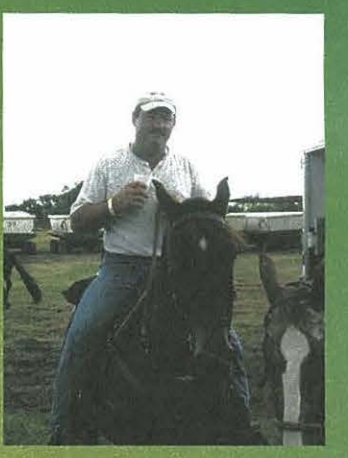
---

plantas de caparra
AGRONOMOS 781-7011
CARR. NO. 2 - KM. 6.1 - M.227 VILLA CAPARRA, GUAYNABO, P.R. 00966

Viveros
plantas de caparra
AGRONOMOS 286-2015
Car. 797 Km 0.7 Bo. Jagueyes Caguas, PR

En toda la Isla **Tu Asociación** con el agricultor.





No te lo pierdas en la próxima edición...

RECLAMO DE LOS CAFICULTORES

Por : Carmen "Melí n" Rullán
Presidenta, Sector de Café AAPR

QUE NOS PASA PUERTO RICO?

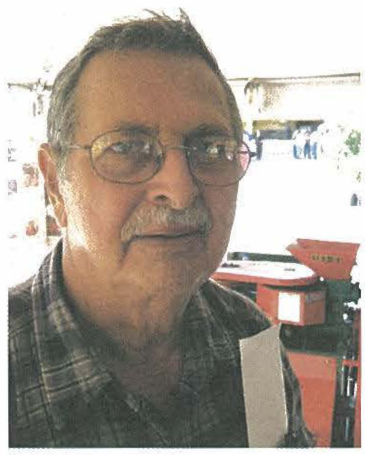
Ya es hora de que defendamos lo nuestro. Ya es hora

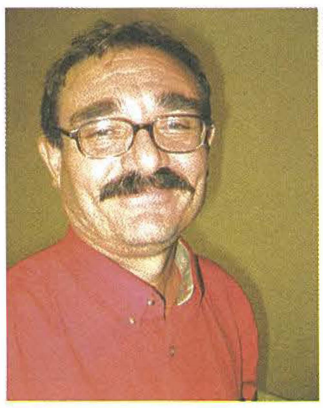
de que aprendamos a querer de verdad nuestra tierra y valoremos lo que tenemos y de lo que somos capaces. Es hora de que le demos justo sitial a la agricultura de nuestro paí s y a los que en ella laboran con tesón y dí a a dí a contribuyen a la economí a de este paí s. Vamos a sentirnos orgullosos de labrar esta tierra y ser productivos y dar el ejemplo para que futuras generaciones honren nuestra tierra y lo que ella produce.

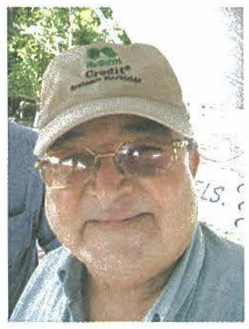
1. No se le ha dado justa compensación al precio del café a nivel de productor. Se ha dejando al descubierto una brecha en precios entre café maduro y verde y maduro, muy peligrosa, poniendo en riesgo la estabilidad económica del caficultor. Hay que tomar en consideración los verdaderos costos a nivel de finca cuando se hacen estas evaluaciones. No estamos en una é poca donde podemos jugar con números imaginarios, tenemos que basarnos en la realidad y en los costos actuales y en los verdaderos sacrificios que realiza un caficultor autentico.
2. Se han estado recortando las horas para el Subsidio Salarial que se le otorgaban a los agricultores por estos emplear trabajadores agrí colas.
3. Los atrasos en el pago de los mismos subsidios lleva en detrimento del ingreso del mismo trabajador agrí cola creando crisis en el ingreso familiar y en el sustento de estas familias agrí colas que dependen de estas ayudas para seguir operando.
4. La reducción de un renglón tan importante como son los fertilizantes. Esto es detrimental para las producciones de café arábigo y por consiguiente mermar los ingresos que se pueden generar dentro de este cultivo.
5. No solamente atentan contra la merma en producciones, sino que tambié n quieren acabar con el cultivo del café Robusta el cual genera otra fuente de ingresos adicionales y alarga la fuente de empleos dentro del periodo de recogido del café tomando en consideración que esta variedad llega posterior a la recogida del café arábigo, creando una fuente adicional de ingresos.
6. Se ha estado poniendo en riesgo el desarrollo de nuestra industria al pretender recortar el crecimiento de la misma con la eliminación de los programas para siembras nuevas.
7. No se ha querido legislar para que el precio por recogida de café sea establecido a un precio fijo.
8. Los aumento en costos de los programas de Protección de cultivo que van en detrimento de la producción. Además de la dilatación en el Servicio, muchas veces no se puede dar la protección debida en el momento preciso.
9. Falta en coordinar una recolección del café de forma efectiva, utilizando los mecanismos disponible de todas las agencias pertinentes que unidas podrí an lograr mecanismos efectivos.
10. Programa de compra venta del café debe estar dirigido y distribuido a que se revierta ese dinero al Sector de café .
11. Reformas de la Corporación de Seguro Agrí colas van en detrimento del agricultor.
a. reducción del por ciento del subsidio de la prima de 50% a 25%
b. tope de $1,500.00
c. si no has asegurado no tienes derecho a los incentivos
12. No se ha honrado el pago por producción de café de la cosecha 2004-05. Orden emitida por el pasado Sec. de Agricultura.
13. Cuales son los controles que se están estableciendo para evitar la entrada ilegal de café , perjudicando de esa manera la economí a de nuestro paí s, no solo la agricultura de nuestro paí s, sino que tambié n al erario publico.
14. Cerrando con broche de oro, que pasa con los ingresos que nuestro paí s genera de los aranceles del café . Que no solamente desplazan a nuestro producto final de las góndolas de los supermercados y grandes tiendas, sino que tambié n nada de esto va a para al sector agrí cola.

Justo es que las agencias pertinentes analicen nuestros reclamos, se le de justa compensación y se tomen en consideración lo que esto representa para miles de puertorriqueñ os y lo que esta industria representa no solo en té rminos económicos, mas aun lo que esta industria representa en té rminos sociales y culturales. No borremos nuestra historia, no tiremos lo que por siglos han sido nuestras raí ces como pueblo.

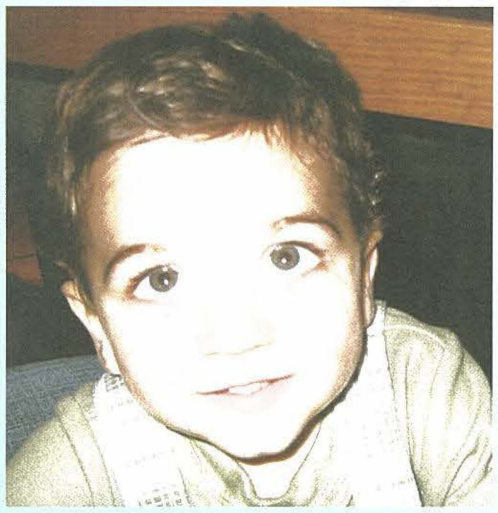
Compartiendo con NUESTRA GENTE

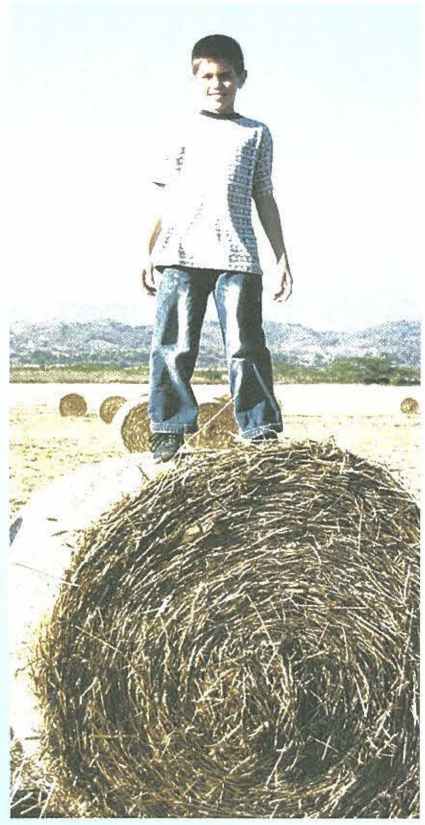


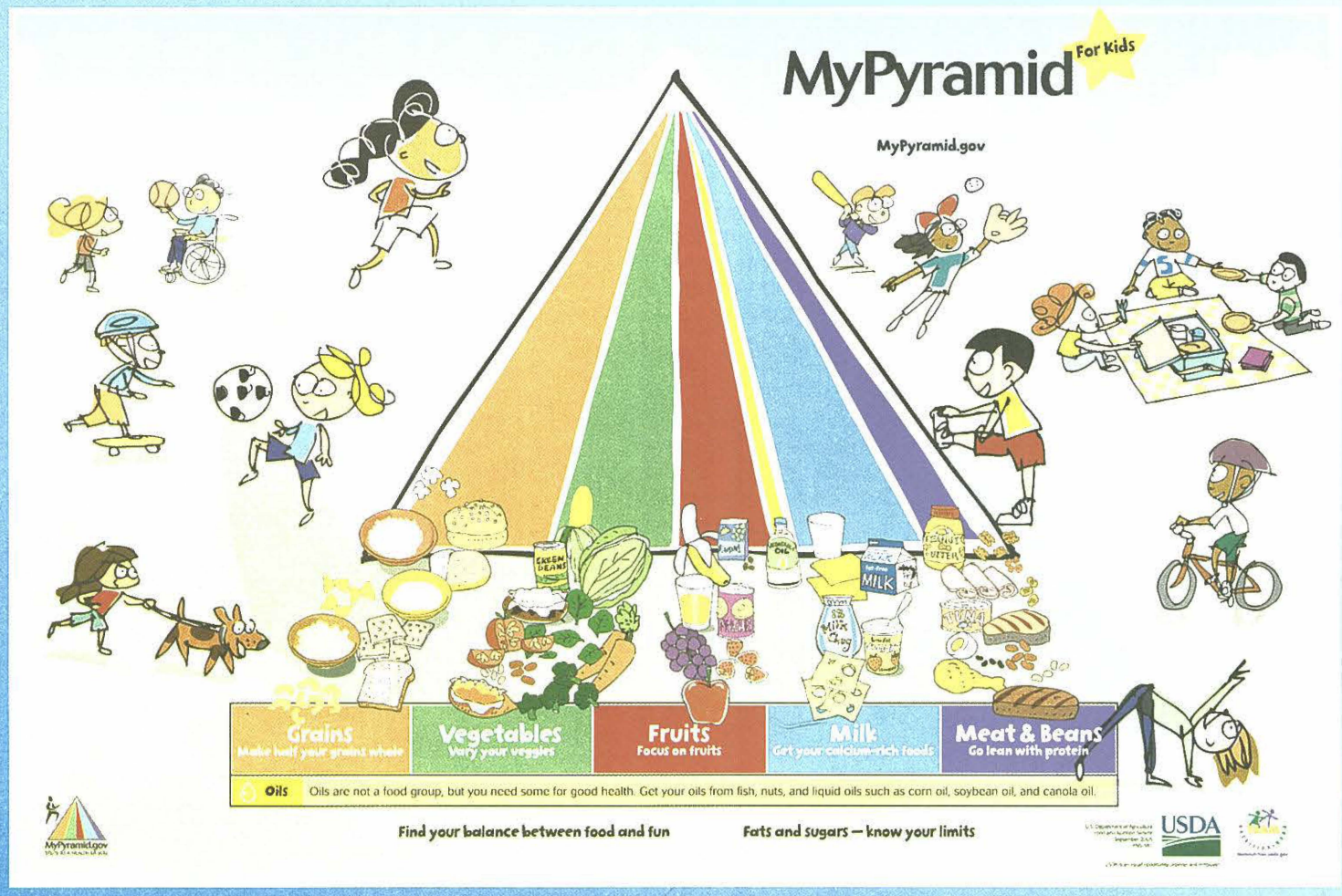


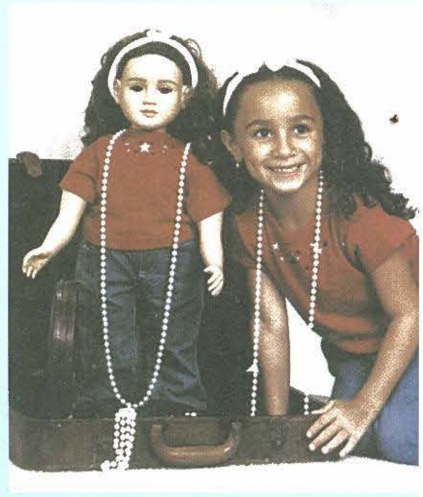


Chiquiagricola

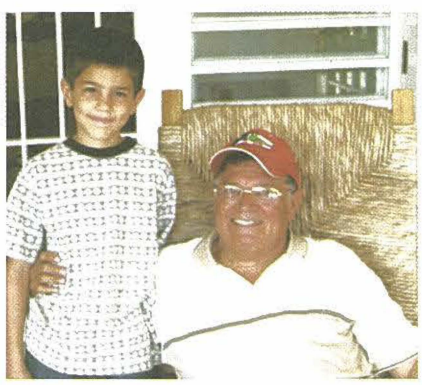


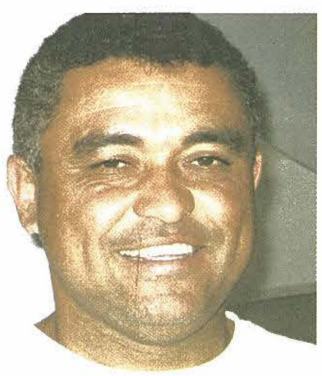


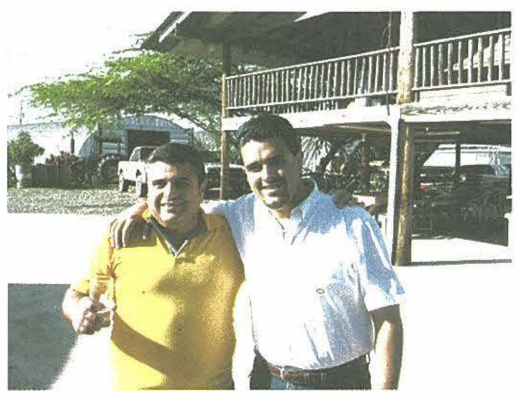




Orgullosos de Compartir con NUESTRA GENTE







30 de enero de 2006

Estimado Socio:

¡Saludos!

Recientemente nuestra Asociación de Agricultores seleccionó a IKON Benefits Group Inc. como su Corredor de Seguros exclusivo en beneficios de Salud y Bienestar.

Ikon Benefits Group Inc. es una de las principales firmas de corretaje de seguros en la isla y forma parte del conglomerado Ikon Group. Con la entrada de Ikon como corredor a nuestra Asociación, mejoramos las alternativas de beneficios que ofrecemos a nuestros empleados, así como nos aseguramos de obtener los mejores costos para dichos beneficios, que tanto nos preocupa como patronos.

Próximamente, los representantes de Ikon estarán comunicándose con todos nosotros para ofrecernos orientación sobre sus servicios. Les invitamos a hacer uso de los mismos y a permitir que tanto su empresa como sus empleados disfruten de los beneficios que harán disponibles para nosotros. Algunos de los mismos son:

- Plan de Salud
- Pólizas de Cáncer y enfermedades temidas
- Planificación financiera
- Seguro de Vida, Incapacidad y Accidente
- Seguro para Gastos Finales, etc.

En la Asociación de Agricultores nos sentimos entusiasmados y comprometidos con los nuevos retos que nos presenta este año y los invitamos a conocer más de los beneficios y productos que ponemos a su disposición.

Atentamente,

Juan A. Santiago

Agro. Juan A. Santiago
Presidente

"En la lucha por los que con sus manos hacen brotar los frutos de nuestra tierra"- Alejandro

---

Necesaria la planta de elaboración de farináceos

Por: Manuel Dí az Rivera
Especialista en Farináceos

En Puerto Rico se ha realizado gran cantidad de investigación cientí fica relacionada al plátano, por lo cual poseemos tecnologí a más que adecuada para la producción y elaboración eficiente de esta cosecha.

Con la implantación del CAFTA, la República Dominicana enfoca hacia Puerto Rico el Mercadeo de sus productos agrí colas, producidos más baratos y con mucho menos fiscalización en cuanto al uso de plaguicidas podrán ser de calidad, pero, serán inocuos? El CAFTA debe obligar al Departamento de Agricultura a reconocer que debe ser el promotor y facilitador de la elaboración de productos agrí colas necesarios para tener una agricultura competitiva y más en un cultivo como plátano que es una cosecha de tradición cultural y muy versátil en su consumo.

El 7 de abril de 2001 durante la Asamblea de la Asociación de Agricultores de Puerto Rico, celebrada en el Centro de bellas Artes en Caguas, el Agro. Fernando Toledo, Secretario de Agricultura en esos momentos, le informó a la Gobernadora de entonces, Sila Marí a Calderón que la Planta de Elaboración de Farináceos estarí a lista para el mes de junio de ese añ o y 4 añ os y 8 meses han pasado y la planta no se ha establecido para ser funcional.

Al dí a de hoy existe una inversión estimada en cinco (5) millones de dólares en equipo de elaboración instalado en el Proyecto YucaLinda en Isabela y no se ha podido procesar ni un solo plátano.

Cuando se establecieron los Núcleos de Producción de farináceos fue sobre la base de que el plátano clasificado como tercera iba a ser canalizado y procesado a travé s de dicha planta.

Por ende uno de los grandes problemas de mercadeo que han confrontado los núcleos ha sido el disponer del plátano tercera. Han confrontado serios problemas para su mercadeo hasta llegar al punto de tener que botar muchas frutas lo que le ha causado substanciales pé rdidas económicas,

Debemos recordar que el plátano tercera lo compone el 16% de la producción total de la Isla, lo que representa unos 60 millones de frutas y unas 30 millones de libras brutas, lo que podrí a producir unos 8.4 millones de libras de plátanos procesados como platanutres.

Por lo antes expuesto es necesario que se creen los mecanismos para poner a funcionar la planta de elaboración de farináceos de lo contrario la industria esta destinada a estancarse o disminuir su cuerdaje productivo.

Desarrollo de capacidades para hacer su propio mercadeo y coordinación de contacto con compradores de los productos para beneficio de empresas agrícolas de Puerto Rico

Por: Agro. Saritza Aulet
Ayudante Especial Administrador

Nuestra oficina, la Oficina de la Ayudante Especial para la Marca Delpaís, Agroexport, Asesoramiento de Mercadeo y Promoción existe porque en ASDA se reconoce lo importante que es desarrollar, paralelo a la capacidad productiva de los agricultores y las empresas, la capacidad de las empresas para comercializar efectivamente su producción. Entendemos que la demanda del consumidor es el nutriente esencial que puede alimentar la producción agrícola para hacerla crecer y producir.

Usando al máximo el personal y los recursos disponibles, proveemos a las empresas y a los agricultores asistencia y asesoramiento en el mercadeo de los productos y oportunidades para adiestramiento y para ventas. Nuestra meta es contribuir a colocar más volumen de producción agrícola en los canales de mercadeo regulares. Nuestra manera de trabajar es asistir al agricultor en el desarrollo de sus propias gestiones y sus propias capacidades.

La oficina es dirigida con mucha dedicación por la Agrónomo Saritza Aulet Padilla, quien anteriormente, 2001 y 2002 dirigió el Programa de Compraventa de Productos Agrícolas de ASDA. Eso fué en el momento en que se definía el papel de ASDA como intermediario entre los agricultores y Comedores Escolares y a Aulet le correspondió coordinar muchos de los arreglos con dicho cliente y luego desarrollar la logística y montar el sistema de acopio y distribución del proyecto en el Programa de Compraventa de Productos. Desde su cargo actual se mantiene activa en la parte de coordinación interagencial y negociación requerida para mantener vigente el arreglo con el Departamento de Educación. En 2002 se le encomendó desarrollar la Marca Delpaís y en 2005 se le encomendó darle continuidad al trabajo de AgroExport.

El proyecto de la Marca Delpaís tiene el propósito de ofrecer al agricultor o empresa agrícola un método de mercadeo que garantiza frescura y calidad a los consumidores. Sostenemos que existe entre los consumidores mucho apoyo al producto local. También existe mucha confusión por las dificultades de identificar lo que es local. Delpaís es una marca perteneciente al Departamento de Agricultura la cual está disponible para ser utilizada por los agricultores para identificar sus productos ante el consumidor. La empresas que se autorizan para usar la marca deben cumplir con un reglamento y continúan a cargo de sus propias ventas y negociaciones. Se pretende que la presencia de la marca identificando un producto en su envoltura le provee al consumidor la información necesaria de manera resumida para llevar a cabo comportamiento de compra basado en su deseo de respaldar nuestra producción nacional. Para el productor significa ahorrarse los costos de implantar una marca individualmente. Nuestra oficina auspicia el trabajo de arte para las envolturas y mantiene un programa de promoción y publicidad. Al presente unas 19 empresas y 60 productos están autorizados. Probablemente los más visibles hasta el momento hayan sido las chinas en bolsas del Núcleo de Productores de Cítricas de la Montaña, las hierbas aromáticas y vegetales de los dos núcleos de producción de hidropónicos y los huevos producidos por tres núcleos de producción. Sin embargo, no se restringe su uso a los núcleos. Al presente existe mucho producto que no está representado con la marca y por tanto mucha oportunidad para participación a nuevos candidatos.

AgroExport tiene el propósito de facilitar que las empresas agrícolas de Puerto Rico desarrollen el potencial de mercadear sus productos internacionalmente. Se provee capacitación empresarial a los agricultores y se promueve la participación en ferias internacionales para darle exposición a los productos y productores ante potenciales clientes. Recientemente promovió la participación de una delegación de 36 personas en la Asamblea Anual del Produce Marketing Asociation en Atlanta. También ha auspiciado investigación para desarrollar productos y para evaluar las posibilidades de los productos. AgroExport ha respaldado campañas publicitarias en Europa para el mangó puertorriqueño.

Aparte de estos dos proyectos, la oficina coordina, para los agricultores que lo necesitan, oportunidades de contacto con oficiales compradores de los supermercados por medio de reuniones privadas o ferias comerciales. Para reuniones privadas con compradores nuestra oficina consigue la cita y uno o más oficiales acompañan al agricultor a las reuniones.

Además se desarrolla coordinación interagencial para aportar a trabajos que se hacen coordinadamente con otras agencias que manejan programas federales relacionados con la nutrición que se llevan a cabo con fondos del Servicio de Alimentos y Nutrición del Departamento de Agricultura de los EEUU. Ya se mencionó lo de Comedores Escolares. Queda por mencionarse los Mercados de Agricutores de ASDA, WIC y personas de Mayor Edad, Nutrición de Envejecientes. Todo con el propósito de desarrolar oportunidades para colocar más producto en el mercado de manera lucrativa para el agricultor.

Como puede verse, existen oportunidades para los agricultores y las empresas pero depende de su disposición para colaborar ya que su propia participación es lo más importante. En otras palabras no es un programa donde se le da todo hecho, hay que juntarse para crear las alternativas. Nuestra oficina está disponible para servir a los agricultores que lo necesiten y estamos dispuestos a escuchar ideas nuevas. En próximas ediciones de la Revista Frutos estaremos ofreciendo información adicional sobre nuestros planes y actividades para el 2006.

Aquellos interesados en colaborar en desarrollar alternativas para el mercadeo de sus productos pueden comunicarse llamando al 787-722-4867 o al cuadro de ASDA 787-724-8494.

PRODUCTORES DE CITRICOS DE LA MONTAÑA INCORPORADO

Uno de los problemas apremiantes en nuestra agricultura es el mercadeo eficiente de nuestros productos agrícolas, poder vender nuestras cosechas a un precio razonable. En la búsqueda de la solución a esta realidad se crearon lo que se conoce como núcleos de producción.

Fuimos organizados en el año 2001 y hemos evolucionado desde entonces, desde un pequeño grupo de citricultores hasta 284 que es nuestra matrícula actual. Al comienzo las chinas eran recibidas y procesadas por los empleados y facilidades de A.S.D.A. nosotros solamente teníamos dos empleados, gerente y secretaria; hoy tenemos 87 empleados y una planta donde elaboramos nuestros productos.

El Departamento de Agricultura siempre nos ha ayudado. Antes del 2001 las chinas conocidas como del país (cosecha de noviembre a febrero) se vendían a intermediarios en las fincas, muchas se perdían, las chinas de la variedad Valencia (cosechadas abril en adelante) recibían el precio máximo a los agricultores fue de 190.00/ton. en Campo Fresco de Santa Isabel. El Departamento de Agricultura (A.S.D.A.) no compraba la china conocida como del país solamente compraban muy poca Valencia y algunas mandarinas.

Esto ha cambiado con Productores de Cítricos de la Montaña, Inc., las chinas del país la pagamos a $265.00/ton. y recibimos gran parte de esta cosecha, las chinas Valencia la pagamos desde $300.00/ton. hasta $500.00/ton. y estamos recibiendo gran parte de la producción total de Puerto Rico.

Hemos tenido problemas, pero con la ayuda de Dios, de nuestro gobierno y el esfuerzo de todos los que trabajamos en Productores de Cítricos de la Montaña, Inc. los hemos ido superando. En la actualidad estamos en el mercado con chinas, chinas mandarinas, chironja, limones, jugo del país, jugo montaña y nuestra creación, "chinas mondadas". Hemos logrado penetrar en los mercados más conocidos de Puerto Rico, ustedes pueden conseguir nuestros productos en los supermercados Pueblo, Grande, Wal-Mart, Ralph's, SuperMax, Selectos, Econo y otros, únicamente no nos auspicia Mr. Special. Esperamos también que se beneficien sus clientes de nuestros productos muy pronto.

Es nuestra meta seguir consiguiendo avenidas en el mercado con nuevas ideas y nuevos productos para beneficio de nuestros citricultores y seguir creando más empleos en una zona de alto desempleo y extrema pobreza.

Publicado por:

Asociación de Agricultores de Puerto Rico
Cond San Martí n 1605 Ave Ponce De León STE 405
San Juan, PR 00909-1895
Tel. 787-721-5970
Fax. 787-724-6932
isoly@agricultorpr.org

Este es un medio de expresión libre y voluntario de la Asociación de Agricultores de Puerto Rico. No necesariamente como institución endosamos las opiniones o comentarios de nuestros colaboradores los cuales son de caracter exclusivo del autor.

No somos responsables por lo escrito por nuestros colaboradores y no necesariamente compartimos la opinión de éstos. Nos reservamos el derecho de publicar artículos.

Invitamos a todo el que esté interesado en el quehacer agrícola a que nos escriba artículos positivos, educativos, con críticas constructivas y soluciones que nos ayuden a cumplir con nuestros propósitos de enaltecer la agricultura.

Foto Portada:
Lcda. Winda Torres, Sub-Secretaría de Estado
Agro. Juan A. Santiago, Presidente AAPR
Hector Mattei, Presidente To-Ricos

Fotos Cortesía:
Agro. Jaime Zapata, ASDA
Agro. Edgar Ramí rez

Gráfico:
Grupo Espiral / Tito Collazo
Tel. 787-727-5947

Grupo Espiral

GRANOSSA
ALIMENTO PARA ANIMALES

ALIMENTO DE CAMPEONES

La línea más completa de Alimentos para Caballos

ALIMENTOS CON MELAZA AL **16%** 6 %

DE PROTEINAS

Alimentos de **Alto Rendimiento** que contiene un "Pellets" científicamente elaborado que combinado con Maíz Partido limpio, Avena selecta y Melaza de Caña de Azúcar, se obtiene un Alimento completamente balanceado, con una textura, color, y olor única en su clase.

PURASANGRE
HORSE FEED

SWEET FEED
HORSE POWER

Complementos para la Alimentación Equina:

- **Avena Machacada**
- **Avena Extra Limpia**
- **Melaza de Caña de Azucar**
- **Remolacha en sacos 50 lbs.**
- **Heno de Alfalfa**

PASO FINO 14%
(Sweet Feed)

El "querendón" de Puerto Rico.

La mejor alternativa entre Calidad y Precio. Disponible en 50 y 100 libras en envases de polipropileno que ayudan a la durabilidad del Alimento manteniendo por mas tiempo su frescura y calidad.

PASO FINO®
GENERACIÓN

HORSE FEED PELLET
(EL AGRO)

NutriMix
Nutrimix Feed Co., Inc.

GOLDEN HORSE
ALIMENTO PARA CABALLOS

(Alimentos **seco** para Caballos)

Productos elaborados para aquellos que prefieren bajos niveles de melaza, incorporándola en el proceso de elaboración del "pellets". Alimento balanceado con **14%** de proteínas.

Disponibles en su Casa Agrícola Favorita

THE MILL AGRO GROUP

Plan Médico para los socios de La Asociación de Agricultores de Puerto Rico

Plan Médico de Libre Selección para los miembros de La Asociación de Agricultores

La Asociación de Agricultores reconoce la importancia de escoger un plan médico que se ajuste a las necesidades de usted, su negocio y de sus empleados. IKON Benefits Group ha desarrollado una línea de productos al alcance de todos.

Por medio de la Asociación de Agricultores usted y sus empleados podrán participar de una cubierta de beneficios que incluye servicios claves en el cuidado de la salud a un costo razonable a través de Humana. La cubierta de beneficios esta respaldada por una amplia red de médicos, laboratorios y hospitales en todo Puerto Rico.

Todo Patrono de 2 a 50 empleados podrá escoger entre un plan Premier, Premier Plus o Advantage. Todos incluyen servicios médico-ambulatorios, servicios de hospitalización, cubierta de farmacia y otras opciones según el producto seleccionado.

Servicios Médicos – Ambulatorios

- Visitas a Generalista, Especialista y Sub-especialista
- Podiatra
- Quiropráctico
- Optómetra
- Terapia Física y Respiratoria
- Inmunización
- Laboratorio y Rayos X (MRI/CT)
- Tratamiento de Cáncer
- Transplante de Órgano

Servicios de Hospitalización

- Cuarto Semi-Privado (365 días)
- Unidad de cuidado intensivo
- Anestesia
- Cirugía

Cuidado de Emergencia

- Sala de Emergencia
- Ambulancia Terrestre/Aérea

Servicio de Maternidad

- Visitas Pre y Postnatales
- Hospitalización
- Unidad de intensivo neonatal
- Uso sala operaciones y recuperación
- Perfil Biofísico
- Monitoria fetal

Cubierta Salud Mental

- Servicios Ambulatorios/ Hospitalización
- Tratamiento de Alcoholismo/ Drogadicción

Cubierta Dental

- Servicios Preventivo
- Servicios Restaurativos
- Prótesis
- Ortodoncia

Cubierta de Farmacia

Medicamento Bio-equivalente y de Marca cubiertos:

- Despacho de 15 días para condiciones agudas
- Despacho de 30 días para condiciones de Mantenimiento

Cubierta de Visión

- Examen
- Monturas
- Lentes/Lentes de Contactos

Servicios en Estados Unidos

Servicios de emergencia estarán cubierto bajo la red de Humana/ChoiceCare. Sujeto a co-pagos, co-aseguro y deducibles aplicables.

El costo de la cubierta varía de acuerdo a la alternativa que escoja. Las mismas comienzan desde $151.50 mensual.

Entre otros beneficios, usted y su grupo de empleados tendrán la oportunidad de complementar la cubierta médica inscribiéndose en una de las siguientes pólizas:

- Seguro de Vida Individual
- Seguro de Indemnización por Hospitalización
- Muerte Accidental
- Cubierta de Cáncer
- Seguro de Incapacidad
- Seguros de Gastos Finales

Para información detallada sobre alternativas de cubiertas y costos o para una consulta favor de comunicarse con IKON Benefits Group:

Sr. Ernesto Iglesias, 787.620.0585, x2035

ikon BENEFITS GROUP *The Symbol of Your Trust*

270 Muñoz Rivera Avenue, PH-1
Hato Rey, PR 00918

T 787.620.0585 | F 787.620.0590
www.ikonpr.com